

341. 75
TAH
P C1



**PENYELESAIAN SENGKETA JUAL – BELI BARANG
SECARA INTERNASIONAL
(STUDI PADA PERUSAHAAN EKSPOR)**

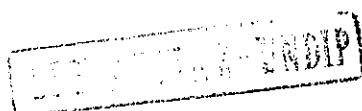
TESIS

**Disusun Dalam Rangka Memenuhi Persyaratan
Perogram Magister Ilmu Hukum**

**Oleh :
ABDUL MUTHALIB TAHAR**

**PEMBIMBING
PROF. DR. SRI REJEKI HARTONO, S.H.**

**PROGRAM MAGISTER ILMU HUKUM
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2001**



**PENYELESAIAN SENGKETA JUAL - BELI BARANG
SECARA INTERNASIONAL
(Studi Pada Perusahaan Ekspor)**

disusun oleh :

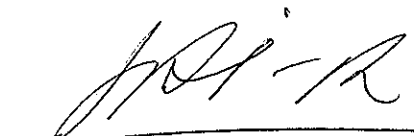
ABDUL MUTHALIB TAHAR

NIM. B4A.097.002

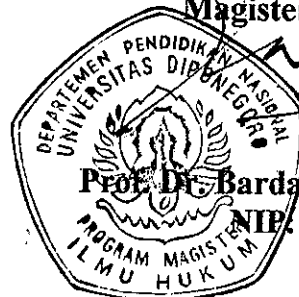
**Dipertahankan didepan Dewan Penguji
Pada tanggal : 5 November 2001**

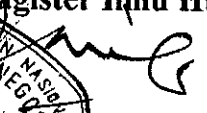
**Tesis ini telah diterima
Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar
Magister Ilmu Hukum
Program Magister Ilmu Hukum**

Pembimbing


**Prof. Dr. Sri Rejeki Hartono, S.H.
NIP. 130368053**

**Mengetahui Ketua Program
Magister Ilmu Hukum**




**Prof. Dr. Barda Nawawi Arief, S.H.
NIP. 130350519**

KATA PENGANTAR

Perdagangan internasional khususnya jual-beli barang internasional memegang peranan penting dalam perekonomian negara, antara lain menghasilkan devisa negara yang berguna untuk membeli barang-barang yang belum dapat diproduksi di dalam negeri; oleh karenanya suatu negara akan terus memajukan perdagangan internasionalnya.

Jual-beli barang internasional yang dilakukan antara perusahaan di Indonesia dengan perusahaan di luar negeri akan menimbulkan persoalan hukum karena para pihak memiliki sistem hukum nasional masing-masing, sehingga hal ini menimbulkan persoalan mengenai hukum negara mana yang akan berlaku untuk kontrak antar mereka. Walaupun ada pilihan hukum, jual beli internasional akan tetap menimbulkan persoalan hukum manakala terjadi persengketaan dalam pelaksanaan kontrak, yaitu hukum negara dan forum peradilan manakah yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang tersebut.

Tesis ini memfokuskan diri pada pembahasan mengenai kontrak-kontrak, pilihan hukum, faktor-faktor timbulnya sengketa dan alternatif penyelesaian sengketa jika terjadi persengketaan dalam pelaksanaan kontrak jual-beli barang internasional.

Penulis menyadari bahwa dalam menulis tesis ini terdapat kekurangan-kekurangan atau kelemahan-kelemahan. Untuk itu kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kebaikan karya ini dan untuk meningkatkan mutu serta kemampuan penulis pada masa-masa mendatang.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tidak terhingga kepada segenap staf pengajar (guru besar) yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis belajar di Program Magister Ilmu Hukum Undip Semarang; khususnya kepada Bapak/Ibu :

1. Prof. Dr. Barda Nawawi Arief, S.H, Ketua Program Magister Ilmu Hukum Undip.
2. Prof. Dr. Sri Redjeki Hartono, S.H, sebagai pembimbing tesis yang telah dengan tekun, teliti dan sabar membimbing penulis dalam menulis tesis ini.
3. Prof. Dr. Sanusi Husin, S.H., M.S, Dekan Fakultas Hukum Universitas Lampung yang telah memberikan dukungan moril dan materil dalam menyelesaikan tesis ini.
4. Prof. Dr. Kadri Husin, S.H., M.S, Ketua Program Magister Ilmu Hukum Universitas Lampung yang telah memberikan dukungan moral kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.
5. Segenap staf Administrasi Program Magister Ilmu Hukum Undip, yang telah melancarkan segala urusan yang berkaitan dengan kegiatan akademik.
6. Rekan-rekan mahasiswa bidang Kajian HET Angkatan XVI dan rekan-rekan satu kost di Tegalsari yang telah memberikan dukungan moral kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

Semoga segala amal ibadah dan kebaikan dari Bapak/Ibu Guru Besar dan saudara-saudara mendapat pahala dari Allah SWT, aamii...n.

Semarang, November 2001

Penulis,

Abdul Muthalib Tahar, S.H

RINGKASAN

Perdagangan internasional khususnya jual-beli barang internasional memegang peranan penting dalam proses pertumbuhan ekonomi. Jual-beli barang internasional juga mempengaruhi secara langsung dan tidak langsung terhadap jalannya perekonomian secara keseluruhan. Oleh karena itu negara-negara selalu berusaha melakukan perdagangan internasional dengan negara lainnya.

Di Indonesia, jual-beli barang internasional dilakukan oleh eksportir maupun importir Indonesia dengan importir atau eksportir asing. Adapun yang menjadi eksportir/importir ada-lah perorangan, badan hukum dan koperasi yang telah memenuhi syarat-syarat untuk menjadi eksportir/importir.

Dalam jual-beli barang internasional terdapat beberapa ketentuan internasional yang mengaturnya, antara lain : International Commercial Terms, Uniform Custom and Practice for Documentary Credits, Konvensi CISG (1980), dan The UNCITRAL Model Law tentang Arbitrase Komersial Internasional.

Jual-beli barang internasional menimbulkan masalah-masalah hukum karena para pihak dalam kegiatan ini memiliki perbedaan dalam sistem hukum, sehingga menimbulkan persoalan mengenai hukum negara mana yang berlaku untuk kontrak antara mereka. Persoalan ini menjadi rumit manakala dalam pelaksanaan kontrak terjadi persengketaan, dan persengketaan ini

harus diselesaikan. Penulis mencoba mengangkat masalah ini dalam tesis dengan judul "Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Secara Internasional (Studi pada Perusahaan Ekspor)" dengan permasalahan sebagai berikut : 1. Hukum negara dan forum peradilan negara manakah yang dipilih dan digunakan untuk menafsirkan kontrak dan penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional ? 2. Faktor-faktor apakah yang menyebabkan terjadinya sengketa jual-beli barang internasional, dan bagaimanakah alternatif penyelesaiannya ?

Untuk menjawab permasalahan tersebut penulis melakukan penelitian dengan menggunakan dua metode, yaitu penelitian hukum menggunakan metode normatif, dan penelitian hukum empiris.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : kontrak-kontrak jual-beli barang internasional pada umumnya memilih/menunjuk hukum asing; CISG tidak pernah dipilih sebagai pilihan hukum oleh para pihak (khususnya pihak pembeli); kontrak-kontrak jual-beli barang internasional pada umumnya tidak memuat klausula arbitrase, dan sebagian kecil kontrak yang memuat arbitrase, arbitrase yang dipilih adalah arbitrase asing (negara pembeli); Sengketa-sengketa jual-beli barang internasional pada umumnya diselesaikan melalui cara-cara : perundingan dan konsiliasi. Hasil kedua cara penyelesaian ini tidak merugikan kedua belah pihak.

ABSTRACT

International trade, especially international sale of goods holds an interest role in processing of the economic growth. It has direct and indirect influence over the hole of economic process in a state. Therefore, every state will always effort to carry out international trade with other state.

In Indonesia, international sale of goods is performed by exporter or importer with importer or exporter from abroad. Indonesian exporter is : a person, company and cooperation have completed some conditions to be exporter.

There are some international rules to regulate international sale of goods i.e : International Commercial Terms; Uniform Customs and Practice for Documentary Credits; CISG (1980), and The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration.

International sale of goods appears some legal problems, because in this activity, each party has different in legal system, so it appears problem about : which is the law to enforce in their contract ? This problem to be difficult, if in executing of this contract occurs a dispute, and it has to be settled.

The writer tries to solve these problems in a thesis with a topic "The Settlement of Dispute on International Sale of Goods (a Study in Company Export)". It problem is : Which is the state law chosen by parties to enterprete the contract on international sale of goods ? Which is arbitration chosen

by parties to settle that dispute ? What do factors appear a dispute in international sale of goods ? and How does the Settlement alternative to settle that dispute ?

To respond those problems, the writer does a research with use two methods i.e : normatif legal research and socio-legal research.

Result of this research announces that : the international contracts on sale of goods generally choose foreign law; CISG is never chosen as a choice of law by parties; the international contracts on sale of goods doesn't generally contain arbitration clause, and a little part of contract that contains arbitration clause, the arbitration choice is foreign arbitration (buyer state arbitration).

Some disputes of international sale of goods are generally settled by means : negotiation and conciliation. Result of these means not to harm both the parties.

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Nama perusahaan, tahun berdiri, dan bidang usaha	101
Tabel 2. Jenis barang komoditas ekspor dan negara tujuan ekspor	102
Tabel 3. Cara berkomunikasi dengan mitra pembeli di luar negeri	104
Tabel 4. Importir yang membeli komoditas ekspor Indonesia	105
Tabel 5. Ada tidaknya perundingan tentang hukum yang akan dipakai dalam kontrak jual-beli ...	106
Tabel 6. Istilah-istilah kontrak yang dipakai dalam jual-beli barang internasional	107
Tabel 7. Negara-negara yang menggunakan istilah kontrak jual-beli internasional:.....	108
Tabel 8. Syarat-syarat/ketentuan khusus perdagangan yang dipergunakan dalam jual-beli barang internasional	136
Tabel 9. Hukum yang dipilih/berlaku dalam kontrak jual-beli internasional	137
Tabel 10. Ada/tidaknya klausula penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional	140
Tabel 11. Jawaban informan atas pertanyaan apakah jumlah barang yang dikirim penjual kepada pembeli di luar negeri yang tidak sesuai dengan kontrak dapat menjadi alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap penjual	143

Tabel 12. Jawaban informan atas pertanyaan apakah kualitas barang yang tidak sesuai dengan kontrak dapat dijadikan alasan komplain bagi pembeli	145
Tabel 13. Jawaban informan atas pertanyaan apakah karena sesuatu hal barang yang dikirim menjadi jadi rusak/kualitasnya menurun dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain	146
Tabel 14. Jawaban informan atas pertanyaan apakah keterlambatan pengiriman barang dari penjual kepada pembeli di luar negeri dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain penjual	147
Tabel 15. Jawaban informan atas pertanyaan apakah dalam praktek jual-beli barang internasional dengan perusahaan asing di luar negeri pernah mengalami masalah mengenai pembayaran	149
Tabel 16. Cara pembayaran dalam jual beli barang internasional	150
Tabel 17. Klausula-klausula yang dimuat dalam 8 nama kontrak jual-beli barang internasional (komoditas kopi) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya	162
Tabel 18. Klausula-klausula yang dimuat dalam 6 nama kontrak jual-beli barang internasional (komoditas karet) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya	164

Tabel 19. Perbandingan antara <i>CIF, CF, or FOB Contract</i> dengan <i>Contract</i> yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Inc. untuk komoditas lada hitam	165
Tabel 20. Perbedaan antara Teknik Negoisasi Lunak dan Keras	187

DAFTAR SINGKATAN

ADR	: Alternative Dispute Resolution.
B/L	: Bill of Lading.
CFR	: Cost and Freight.
CIF	: Cost, Insurance, and Freight.
CIP	: Carriage and Insurance Paid To.
CISG	: United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods.
CPO	: Crude Palm Oil.
DDU	: Delivered Duty Unpaid.
DDP	: Delivered Duty Paid.
DES	: Delivered Ex Ship.
DEQ	: Delivered at Quay.
EXW	: Ex Works.
FAS	: Free Along Side/Free Alongside Ship.
FCA	: Free Carrier.
FOB	: Free on Board.
Incoterms	: International Commercial Terms.
KUHPdt	: Kitab Undang-undang Hukum Perdata.
L/C	: Letter of Credit.
PBB	: Perserikatan Bangsa-Bangsa.
PEB	: Pemberitahuan Ekspor Barang.
U C P	: Uniform Customs and Practice for Docu- mentary Credits.
ULFC	: Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contract for the In- ternational Sale of Goods.
ULIS	: Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods.
UNCITRAL	: United Nations Commission on Interna- tional Trade Law.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	iii
RINGKASAN	v
ABSTRACT	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR SINGKATAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	16
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	17
D. Metode Penelitian	18
E. Kerangka Pikir	24
F. Sistematika	32
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	35
A. Perdagangan Internasional Pada umumnya ..	35
1. Pengertian Perdagangan Internasional dan Ruang Lingkup	35
2. Pengaturan Perdagangan Internasional..	43
3. Para Pihak dalam Jual-Beli Barang In- ternasional	44
4. Klausula Dalam Membuat Kontrak Jual- Beli Barang Internasional	45
5. Syarat-syarat (<i>conditions</i>) dalam Jual- Beli Barang Internasional	48

6. Dokumen-dokumen yang Digunakan dalam Jual-Beli Barang Internasional	55
7. Cara-cara Pembayaran dalam Jual-Beli Barang Internasional	62
B. Aspek-aspek Hukum yang Mengatur Kontrak Jual-Beli Barang Internasional	67
1. Aspek Hukum Internasional yang Meng- atur Kontrak Jual-Beli Barang Inter- nasional	67
2. Hukum Nasional yang Mengatur Perjanji- an/Kontrak Jual-Beli Barang di Indo- sia	70
3. Pilihan Hukum	73
4. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional	78
C. Cara Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Ba- rang Internasional	79
1. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Menurut Konvensi CISG ..	79
2. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Melalui Arbitrase	86
3. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Berdasarkan Pilihan Hukum	90
4. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Berdasarkan Pilihan Hukum dengan <i>Lex Mercatoria</i>	91

5. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Apabila Tidak Ada Pilihan Hukum	94
BAB III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	100
A. Hasil Penelitian	100
1. Hukum yang Berlaku Dalam Kontrak dan Forum Peradilan Yang Dipilih untuk Menyelesaikan Sengketa Jual-Beli Barang Internasional	100
a. Profil Perusahaan	100
b. Hukum yang Berlaku Dalam Kontrak Jual-Beli Barang Internasional	107
1) Istilah-istilah kontrak yang digunakan dalam jual-beli barang internasional	107
2) Klausula-klausula yang terdapat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional	109
3) Klausula mengenai syarat-syarat perdagangan yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional	135
4) Klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak	137
c. Forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional	139

	Halaman
2. Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam	
Jual Beli Barang Internasional	142
a. Faktor-faktor yang menyebabkan timbul- nya sengketa jual-beli barang interna- sional	142
b. Alternatif penyelesaian sengketa jual- beli barang internasional	152
B. Pembahasan	161
1. Hukum yang berlaku dalam kontrak dan fo- rum peradilan yang dipilih untuk menye- lesaikan sengketa jual-beli barang inter- nasional	161
a. Pembahasan terhadap istilah kontrak dan klausula yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional	161
b. Pembahasan terhadap klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional	172
2. Alternatif penyelesaian sengketa jual- beli barang internasional	178
BAB IV. PENUTUP	201
A. Kesimpulan	201
B. Saran-saran	203
DAFTAR PUSTAKA	205
LAMPIRAN	212

B A B I

P E N D A H U L U A N

A. Latar Belakang

Setelah berakhirnya Perang Dunia II, transaksi perdagangan internasional semakin berkembang pesat di mana para pengusaha dari berbagai negara saling melakukan transaksi perdagangan yang melintasi batas-batas negara, meskipun sempat mengalami kemunduran pada waktu terjadi resesi pada tahun 1980-an, namun hal itu tidak sampai menahan laju pertumbuhan tersebut¹.

Pesatnya perdagangan internasional dewasa ini karena hampir tidak ada lagi suatu negara di dunia yang betul-betul dapat memenuhi kebutuhannya dari hasil produksi negara-nya sendiri. Baik negara kecil maupun negara besar, baik negara yang ekonominya sudah sangat maju maupun yang masih terbela-kang, langsung atau tidak langsung membutuhkan dan melaksa-nakan pertukaran barang dan jasa antara satu dengan lainnya. Atau dengan perkataan lain antara negara-negara didunia sudah terjalin suatu hubungan perdagangan satu sama lainnya². Adanya saling ketergantungan antara negara-negara, hal ini disebabkan pula karena adanya perbedaan dalam hal

1. Schmitthoff, *"Commercial Law in a Changing Economic Climate"*, dalam Chia-Jui (ed), *"Select Essays on International Trade Law"*. Martinus Nijhoff/Graham Tretman, 1988, hlm. 219.

2. Amir, M.S, *"Seluk Beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri"*, Penerbit Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1996, hlm. 99.

pemilikan sumber kekayaan alam dan kemajuan di bidang teknologi yang dimiliki oleh masing-masing negara³.

Di samping itu negara-negara melakukan perdagangan luar negeri, karena dapat diperoleh keuntungan-keuntungan antara lain sebagai berikut⁴ :

- (1) Diperolehnya secara tidak langsung barang yang lebih baik dibandingkan dengan apabila barang tersebut dibuat di dalam negeri dengan sumber-sumber produksi yang sama jumlahnya sebagai penukaran hasil produksi yang menurut perbandingan dapat dibuat lebih menguntungkan. Dengan demikian keuntungan perdagangan luar negeri adalah untuk mendapatkan barang yang lebih baik dengan harga yang lebih murah daripada barang tersebut diproduksi di dalam negeri.
- (2) Mendapatkan keuntungan untuk mendapatkan barang yang belum diproduksi di dalam negeri.
- (3) Mendapatkan devisa apabila barang yang terjual ke luar negeri tersebut merupakan barang yang biaya produksinya relatif lebih murah dibandingkan dengan ongkos pembuatan barang itu di luar negeri.

Keuntungan lainnya dari perdagangan luar negeri, antara lain adalah :

- (1) Memperluas pasar bagi hasil produksi yang tidak dapat dinaikkan lagi penjualannya di luar negeri.

3. Mochtar Kusumaatmadja, "Pengantar Hukum Internasional" Buku I Bagian Umum. Penerbit Binacipta, Bandung, 1990, hlm. 9.

4. Lumban Raja, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Eksportir dan Importir dalam Perdagangan Luar Negeri (Sale of Goods)", dalam "Jual Beli Barang Secara Internasional". Proyek Elips, Jakarta, 1998, hlm. 52.

- (2) Mengimpor mesin-mesin industri yang lebih moderen dan pengetahuan teknik maupun manajemen yang lebih baik.

Selanjutnya menurut Suhadi Mangkusuwondo sektor perdagangan luar negeri merupakan salah satu sektor yang sangat menentukan di dalam proses pertumbuhan ekonomi⁵.

Sektor perdagangan luar negeri mempengaruhi jalannya perekonomian secara keseluruhan, baik pengaruh secara langsung maupun pengaruh secara tidak langsung. Adapun pengaruh secara langsung dari perdagangan luar negeri adalah :

- (1) Terhadap pendapatan masyarakat, khususnya pendapatan produsen dan orang-orang yang kegiatannya berada di sektor perdagangan, yaitu pedagang ekspor maupun yang mengumpulkan barang-barang ekspor dan pedagang impor, serta penyalur-penyalur.
- (2) Terhadap kesempatan kerja atau lapangan kerja. Dalam hal ini apabila perdagangan luar negeri berkembang maka lapangan atau kesempatan kerja masyarakat akan bertambah. Sektor ini menampung banyak tenaga kerja terutama di daerah-daerah yang banyak menghasilkan barang-barang untuk ekspor.

Sedangkan pengaruh tidak langsung dari perdagangan luar negeri adalah :

- (1) Penghasilan devisa.

Dalam hal ini semakin cepat ekspor berkembang maka semakin besar penghasilan devisa. Semakin besar penghasilan

5. Mangkusuwondo, "Perdagangan dan Pembangunan", Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1986, hlm. 18.

devisa semakin besar kemampuan untuk mengimpor, antara lain untuk mengimpor kebutuhan-kebutuhan pokok yang masih diperlukan, terutama barang-barang yang diperlukan untuk pembangunan berupa barang-barang modal, mesin-mesin, alat-alat, dan sebagainya; serta mengimpor bahan-bahan baku dan barang-barang setengah jadi yang diperlukan oleh industri di dalam negeri.

- (2) Terhadap arus modal atau transfer modal dari luar negeri. Bahwa modal sangat diperlukan oleh negara-negara yang sedang membangun, dan salah satu sumber tambahan modal adalah pasaran modal di luar negeri. Dalam hal ini arus modal dari pasaran internasional ditentukan oleh volume perdagangan internasional negara yang bersangkutan. Semakin besar volume perdagangan negara itu, makin tersedia dana-dana di pasaran internasional bagi negara itu.

- (3) Terhadap transfer teknologi.

Dalam hal ini salah satu masalah yang dihadapi negara-negara yang sedang membangun adalah kekurangan keahlian dan ketrampilan (skill dan know-how) di bidang industri, perdagangan, perbankan, perasuransian, pengangkutan, dan sebagainya. Teknologi tersebut sebagian ada di luar negeri, dan salah satu cara untuk mentransfer teknologi tersebut adalah melalui perdagangan internasional.

- (4) Adanya suatu "demonstration effect" yang dinamis, yaitu pengaruh yang didapatkan dari kontak dengan dunia luar yang dapat mempengaruhi cara berfikir, cara hidup yang

berbeda dengan cara tradisional, sehingga berpengaruh terhadap sikap seperti sikap mengenai dunia usaha dan sikap mengenai pembangunan.

- (5) Pengaruhnya terhadap perkembangan industri baru di dalam negeri atau terhadap usaha industrialisasi.

Melalui perdagangan internasional, khususnya melalui impor maka akan dapat diketahui apakah barang-barang impor memiliki pasaran di dalam negeri atau tidak. Apabila ternyata barang-barang impor ini memiliki pasaran di dalam negeri, maka dapat didirikan industri baru mengenai barang yang sejenis⁶.

Dengan demikian nampak, bahwa perdagangan luar negeri memiliki peranan penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara, sehingga hasilnya dapat menunjang pembangunan nasional negara-negara yang bersangkutan.

Perdagangan barang-barang dari suatu negeri ke negeri lain di luar batas-batas negara disebut dengan istilah perdagangan luar negeri⁷. Perdagangan luar negeri atau perdagangan internasional baru bisa terjadi apabila antara kedua negara telah terjadi hubungan diplomatik. Hal ini sesuai dengan beberapa teori yang dikemukakan oleh para ahli perdagangan internasional, bahwa hubungan antara eksportir dan importir dapat berjalan lancar apabila antara negara

6. Ibid, hlm. 19-24.

7. Amir, MS, op. cit., hlm. 2.

pembeli dan penjual masing-masing memiliki hubungan diplomatik yang baik serta kestabilan politik yang terjaga⁸.

Perdagangan internasional ini terjadi apabila perusahaan di suatu negara mengadakan transaksi bisnis dengan perusahaan lain di negara lain. Dalam hal-hal tertentu dapat saja terjadi transaksi antara perusahaan di suatu negara dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau bahkan bahkan dengan pemerintah negara lain. Apabila antara suatu perusahaan mengadakan transaksi bisnis dengan pemerintah negara lain, maka kedudukan pemerintah adalah sebagai subyek hukum privat, bukan publik⁹.

Menurut Peter Mahmud Marzuki salah satu bentuk perdagangan internasional adalah perdagangan barang secara internasional¹⁰, atau menurut Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-kontrak Jual-Beli Barang Secara Internasional (1980) (*UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (1980)) disebut sebagai jual-beli barang secara internasional.

Perdagangan barang secara internasional terjadi apabila suatu perusahaan di suatu negara memesan barang dari perusahaan di negara lain. Perusahaan yang memesan lazimnya

8. Ruddy Tri Santosa, "Counter Trade Peluang Devisa", dalam Infobank, edisi November 1993.

9. Mahmud Marzuki, "Hukum Perdagangan Internasional" (Suatu Pengantar), (makalah), tidak dipublikasikan.

10. Ibid

disebut sebagai pembeli, sedangkan perusahaan yang memproduksi barang biasanya disebut penjual¹¹.

Di Indonesia lembaga yang menjalankan kegiatan jual-beli barang secara internasional adalah eksportir dan importir, yang dalam hal ini adalah perusahaan (swasta atau milik negara)¹². Akan tetapi dalam perkembangan selanjutnya kegiatan ekspor dan impor dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha¹³.

Bidang usaha perdagangan internasional kondisi dan situasinya sangat berbeda dengan menjual barang ke dalam negeri, antara lain disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut¹⁴ :

1) Penjualan batas negara :

- a. Melewati batas pabean di negara eksportir, berarti harus mengikuti peraturan negara eksportir.
- b. Melewati batas negara importir, berarti harus memenuhi segenap ketentuan impor. Adanya izin impor, peraturan impor dan lalu lintas devisa, kebijakan perdagangan, "trade barrier", perjanjian bilateral atau kelompok ekonomi.

11. Ibid.

12. Radiks Purba, "Mengetahui Praktek Bisnis", Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1993, hlm. 85-86.

13. Keputusan Menperindag No. 23/KPP/Kep/I/1998 tentang Lembaga-lembaga Usaha Perdagangan, Pasal 1 ke 4 menentukan bahwa eksportir adalah perorangan atau badan usaha yang melakukan perdagangan dengan cara mengeluarkan barang atau jasa dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sedangkan Pasal 1 ke 5 menentukan, bahwa importir adalah orang perorangan atau badan usaha yang melakukan perdagangan dengan cara memasukkan barang atau jasa dari luar ke dalam wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

14. Moerjono Agoes, "Melangkah Menuju Ekspor, Suatu Petunjuk Praktis". LPPI dan Institut Bankir Indonesia, Jakarta.

- 2) Adanya suatu "Sovereign Power" yang sesuai dengan situasi dan kondisi dan pengusaha setempat, saat mengubah setiap peraturan yang sebelumnya berlaku tanpa memikirkan kerugian eksportir.

Pemerintah dari negara importir berhak membuat peraturan-peraturan perdagangan/peraturan impor atau moneter yang langsung atau tidak langsung berpengaruh terhadap impor barang atau jasa. Tindakan pemerintah negara importir yang menetapkan adanya peraturan-peraturan tersebut di atas dapat bersifat bilateral tetapi dapat juga bersifat umum. Namun hal itu tetap harus dipatuhi dan mengikat siapapun yang akan melakukan pasokan ke pasar tersebut.

- 3) Penjualan dalam jumlah besar.

Barang ekspor akan diangkut dalam jarak jauh, karena itu memerlukan dokumentasi yang lebih banyak dan harus memenuhi berbagai kriteria fisik mengenai barang yang harus dibuat khusus sesuai dengan situasi dan kondisi negara importir. Hal ini mengakibatkan tidak dapat melakukan ekspor untuk jumlah yang sedikit atau bernilai rendah.

- 4) Melewati jarak jauh seringkali harus melalui negara transit.

Ekspor adalah mendistribusikan barang dari satu negara ke negara yang lain. Situasi ini membuat barang yang diangkut mungkin harus melalui satu atau lebih negara lain. Sehingga menimbulkan persoalan mengenai masalah keamanan/kelancaran dari pengangkutan barang atau bahkan penyampaian dokumen bila negara yang dilewati (negara

transit) tersebut sedang mengalami gejolak.

- 5) Persaingan yang lebih kompleks dibandingkan dengan pasar dalam negeri. Pesaing berasal dari berbagai negara di samping pesaing dari pemasok lokal.
- 6) Karakter importir, kelaziman pasar, selera konsumen, peraturan perdagangan, situasi politik/kebudayaan bahkan iklim/cuaca di pasar negara tujuan dapat berbeda satu sama lain.

Eksportir harus mempunyai kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi pasar yang dihadapi untuk dapat memiliki dan mempertahankan "market share", yaitu :

- a. Karakter importir;
- b. Kelaziman pasar;
- c. Selera konsumen;
- d. Situasi politik, ekonomi dan kebudayaan; dan
- e. Situasi iklim dan cuaca.

Iklim dan cuaca sangat menentukan komposisi barang maupun cara pengepakan. Akibatnya uraian dalam label juga dapat berbeda-beda tergantung dari situasi yang ada.

- 7) Perbedaan dalam kondisi transaksi karena sifatnya impor antara satu negara dengan negara lain :
 - a. Masalah dokumentasi.
 - b. Peraturan mengenai pengepakan.
 - c. Peraturan standar barang yang boleh diperjual belikan, ketentuan-ketentuan yang menyangkut pelabuhan.

- d. Ketentuan pembayaran.
 - e. Ketentuan penyerahan ("*incoterm*").
 - f. Mata uang yang dipergunakan bukan mata uang lokal, yang berarti terdapat masalah kurs.
- 8) Perbedaan dalam perundang-undangan, peraturan, sistem hukum dan praktek pelaksanaan hukum antara satu negara dengan negara lain.

Dari uraian di atas khususnya dari aspek yuridis, nampak jelas bahwa perdagangan internasional dan lebih sempit lagi jual beli barang secara internasional yang dilakukan oleh eksportir dan importir dari dua negara atau lebih akan melibatkan dua sistem hukum nasional yang berbeda. Apabila ekspor dan impor dilakukan oleh perusahaan (swasta/BUMN) atau perseorangan yang berdomisili di Indonesia dengan perusahaan ekspor-impor dari negara lain, hal ini akan menimbulkan persoalan mengenai hukum manakah yang berlaku didalam membuat kontrak jual-beli barang antara eksportir dan importir dari negara yang berbeda ini ?

Jual-beli barang secara internasional sudah diatur menurut ketentuan internasional. Adapun ketentuan-ketentuan internasional yang mengatur jual-beli barang secara internasional antara lain adalah :

- 1) *International Commercial Terms (Incoterms)*, mengenai syarat-syarat (dan penjabarannya) bagi perdagangan internasional, yang pertama kali dihasilkan oleh *International Chamber of Commerce (ICC)* pada tahun 1936 (*Incoterms 1936*) dan telah mengalami enam kali penambahan dan per-

ubahan, yaitu pada tahun 1953, 1967, 1976, 1980, tahun 1990¹⁵. Perubahan terakhir pada tanggal 1 Januari tahun 2000, dan disebut *Incoterms 2000*¹⁶.

2) *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (*Uniform Customs*), yang mengatur tentang Cara-cara Pembayaran dalam Jual Beli Perusahaan/jual-beli barang secara internasional, yang ditinjau kembali pada tahun 1962 dan 1974¹⁷, terakhir direvisi pada tahun 1993 yang diterbitkan oleh ICC Publication No. 500¹⁸.

Di samping dua peraturan internasional tersebut di atas, terdapat dua konvensi yang diadakan di Den Haag dan diterima pada bulan April 1964 yaitu :

- 1) *Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods* (ULIS); dan
- 2) *Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* (ULFC).

Kedua Konvensi ini telah direvisi dan disempurnakan oleh *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL), dan melalui Konferensi Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) yang diadakan di Vienna pada tanggal 10 Maret sampai dengan 11 April 1980 ditetapkan dengan nama Konvensi PBB

15. Huala Adolf, An-an Chandrawulan, "Masalah-masalah Hukum dalam Perdagangan Internasional", RajaGrafindo Persada, Jakarta, 1995, hlm. 81-82.

16. Gunawan Abidin, *Transaksi Bisnis Internasional*, PT. RajaGrafindo, Jakarta, 2001, hlm. 140.

17. H.M.N. Purwosutjipto, "Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia" 4 : *Hukum Jual-Beli Perusahaan*, Djambatan, Jakarta, 1992, hlm. 4.

18. Ruddy Tri Santosa, "Pembiayaan Transaksi Luar Negeri", Andi Offset, Yogyakarta, 1994, hlm. 4.

PBB mengenai Kontak-kontrak Jual-Beli barang Secara Internasional (1980) (*United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods (1980)/CISG*)¹⁹.

Konvensi ini bertujuan untuk meningkatkan "*international trade*" atas dasar kesamaan derajat dan kemanfaatan bersama yang merupakan unsur yang penting dalam peningkatan hubungan persahabatan antara negara. Hal ini didasarkan atas pendapat bahwa pemberlakuan ketentuan-ketentuan seragam yang mengatur kontrak-kontrak "*international sale of goods* dengan memperhatikan sistem-sistem sosial, ekonomi dan hukum yang berbeda, akan memberikan sumbangan terhadap penghapusan hambatan-hambatan hukum dalam "*international trade*" dan mendorong peningkatan "*international trade*"²⁰.

Konvensi ini sampai dengan bulan Februari 1994 telah diratifikasi dan diberlakukan di 37 negara²¹, namun Indonesia hingga kini belum menjadi peserta konvensi²².

Mengenai lingkup berlakunya Konvensi CISG ditentukan dalam Pasal 1 ayat (1) sebagai berikut :

"Konvensi ini akan berlaku terhadap kontrak jual-beli barang antara para pihak yang tempat usahanya berada di Negara yang berlainan :

19. Sudargo Gautama, "*Hukum Dagang Internasional*", Alumni, Bandung, 1980, hlm. 26-27.

20. B.M. Kuntjoro Jakti, "*Pengaturan Perdagangan Internasional, Pengalaman Indonesia Dalam Praktek*", dalam "*Jual-Beli Barang Secara Internasional*", Proyek ELIPS, Jakarta, 1998, hlm. 96.

21. yaitu diberlakukan di Argentina, Australia, Belarus, Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Kanada, Cili, Republik Czech, Denmark, Ekuador, Mesir, Finladia, Perancis, Guinea, Republik Demokrasi Jerman, Republik Federal Jerman, Hongaria, Irak, Italia, Lesotho, Meksiko, Belanda, Norwegia, Rumania, Federasi Rusia, Slovakia, Slovenia, Spanyol, Swedia, Swiss, Siria, Uganda, Ukraina, Amerika Serikat, Yugoslavia, dan Zambia (Dokumen PBB A/CN.9/301).

22. B.M. Kuntjoro Jakti, *opcit*, hlm. 97.

- (a) bilamana Negara-Negara tersebut adalah Negara-Negara Peserta; atau
- (b) bilamana peraturan hukum perdata internasional menyebabkan berlakunya hukum dari suatu Negara Peserta".

Menurut Dentoeng Soeropati, ada dua pembatasan tambahan tentang lingkup berlakunya CISG. Pertama, CISG hanya berlaku apabila suatu negara adalah peserta dari perjanjian internasional lainnya yang memuat ketentuan tentang hal-hal yang juga diatur oleh Konvensi tersebut. Kedua, negara-negara yang mempunyai hukum domestik tentang jual-beli yang sama atau mirip dengan Konvensi tersebut dibolehkan untuk menyatakan bahwa CISG tidak berlaku bagi mereka²². Di samping itu para pihak dapat meniadakan berlakunya Konvensi CISG, atau dengan tunduk pada ketentuan Pasal 12, menyimpang maupun mengubah pengaruh dari ketentuan yang manapun (Pasal 6).

Transaksi perdagangan barang secara internasional (perdagangan ekspor dan impor) dimulai dengan dibuatnya sebuah Kontrak Jual Beli (*Sales Contract*) antara eksportir dan importir, sampai dilakukannya negosiasi atas dokumen tersebut dan selanjutnya dilakukan penagihan pembayaran (*reimbursement*) atas transaksi komoditas itu²³. Sedangkan menurut Radiks Purba²⁴, *Sales Contract* atau *Sales Confirmation* ini baru dibuat apabila calon pembeli telah mengajukan *acceptance* atau *counter offer* terhadap apa yang telah dita-

22. Dentoeng Soeropati, "Hukum Jual-Beli Internasional", Fakultas Hukum Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga, 1999, hlm. 9.

23. Ruddy Tri Santoso, *opcit*, hlm. 1.

24. Radiks Purba, *opcit*, hlm. 153.

warkan oleh penjual, dan hal tersebut disetujui pula oleh penjual.

Mengenai bentuk kontrak yang dipergunakan dalam jual beli barang secara internasional, dewasa ini hampir semua perdagangan luar negeri di seluruh dunia mempergunakan kontrak baku dan syarat-syarat umum. Kontrak-kontrak baku itu menampung hampir seluruh persoalan dalam hukum kontrak, seperti : pembagian resiko, wanprestasi, dan lain-lain yang sering menyimpang dari pada undang-undang²⁵.

Berdasarkan ketentuan dan uraian di atas, apabila perusahaan salah satu negara peserta Konvensi CISG akan melakukan transaksi dagang dengan perusahaan Indonesia, dengan persetujuan kedua pihak dapat saja memberlakukan atau tidak memberlakukan Konvensi CISG untuk kontrak jual beli barang internasional antar mereka. Apabila kedua pihak sepakat untuk tidak memberlakukan Konvensi CISG, maka untuk kontrak jual-beli barang tersebut mereka dapat memilih hukum yang akan diberlakukan, apakah hukum negara pembeli atau hukum negara penjual (Indonesia).

Apabila untuk kontrak jual-beli barang tersebut mereka sepakat untuk memilih hukum Indonesia, maka dalam praktek selama ini suatu pihak di Indonesia yang akan mengadakan suatu perjanjian "internasional sale of goods" dengan pihak mitranya di negara lain biasanya menggunakan kesempatan yang disediakan oleh hukum positif Indonesia, yaitu asas kebeba-

25. H.M.N. Purwosutjipto, opcit, hlm. 8.

dalam Pasal 1338 KUHPdt²⁶.

Jual beli barang secara internasional antara eksportir di Indonesia dengan dengan importir asing (baik dengan importir yang negaranya menjadi peserta konvensi CISG maupun tidak) telah berlangsung sejak lama. Permasalahannya sekarang adalah hukum negara manakah yang dipilih oleh para pihak untuk membuat kontrak jual beli barang internasional tersebut ?

Di samping itu dalam jual-beli barang secara internasional, adakalanya para pihak terlibat dalam suatu perselisihan atau sengketa yang disebabkan oleh salah satu pihak (penjual/pembeli) tidak melaksanakan hak atau kewajiban atau tidak melaksanakan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak, seperti dalam kasus tercemarnya 85.000 ton Crude Palm Oil (CPO) dengan solar yang diekspor oleh tiga perusahaan Indonesia (PT. PN, PT. Paknus, dan PT. TT) ke negara-negara Eropa, yaitu Belanda (68.000 ton), Jerman (7.000 ton), Spanyol (6.500 ton), Inggris (1.500 ton), dan Italia (2.000 ton), sehingga ditahan di pelabuhan Rotterdam oleh Pemerintah Belanda²⁷.

Kasus tidak sesuai barang sebagaimana ditentukan dalam kontrak penjualan (baik mengenai kualitas maupun jumlah) yang dikirim eksportir Indonesia kepada importir di luar negeri, sering terjadi di Indonesia. Hal demikian

26. B.M. Kuncoro Jakti, loc-cit, hlm. 97.

27. Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kimia, Deperindag, Jakarta, tahun 2000.

sering menimbulkan komplain dari pihak importir. Apabila terjadi kasus demikian, apakah penyelesaiannya selalu berpedoman pada apa yang telah ditentukan dalam contract sales, atau dengan cara lainnya ?

Untuk menjawab persoalan-persoalan sebagaimana tersebut di atas, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian terhadap perusahaan ekspor di Semarang dan Bandar Lampung yang melakukan transaksi jual-beli barang dengan perusahaan asing dengan judul "Penyelesaian sengketa Jual-Beli Barang Secara Internasional (studi di perusahaan ekspor)", khususnya mengenai sengketa yang timbul karena kelalaian penjual atau pembeli dalam melaksanakan hak dan kewajiban sebagaimana ditentukan dalam kontrak. Alasan lain penulis meneliti hal ini secara obyektif adalah belum pernah ada penelitian mengenai hal tersebut.

B. Permasalahan

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahannya dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Hukum negara dan forum peradilan manakah yang dipilih/digunakan oleh para pihak dalam membuat/menafsirkan kontrak dan menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional?
- 2) Faktor-faktor apakah yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional, dan bagaimanakah alternatif penyelesaian sengketa tersebut ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian.

Adapun tujuan penelitian ini secara teoritis adalah :

- (a) Untuk mengetahui hukum yang berlaku (*applicable law*) atas kontrak yang dibuat antara eksportir dan importir, dan untuk mengetahui forum peradilan yang dipilih oleh para pihak untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dalam pelaksanaan kontrak.
- (b) Untuk menjelaskan hal-hal/peristiwa-peristiwa apa saja yang menyebabkan timbulnya komplain/sengketa dalam jual-beli barang secara internasional antara eksportir dan importir, serta menjelaskan alternatif penyelesaian dan proses penyelesaian sengketa/komplain yang timbul dalam jual-beli barang secara internasional antara eksportir dan importir.

2. Kegunaan Penelitian.

Adapun kegunaan/manfaat hasil penelitian ini adalah :

- (a) memberikan kontribusi pemikiran bagi eksportir maupun importir khususnya dalam menyusun kontrak jual-beli barang internasional, agar dapat menguntungkan perusahaannya.
- (b) memberikan kontribusi pemikiran tentang perlu/tidaknya meratifikasi konvensi CISG, dan dalam merumuskan ketentuan perundang-undangan nasional yang mengatur tentang jual-beli barang internasional.

(c) memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu hukum, khususnya hukum dagang internasional yang berkaitan dengan jual-beli barang secara internasional, baik mengenai aspek kontrak maupun aspek penyelesaian sengketa.

D. Metode Penelitian

Untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan sebagaimana tersebut di atas, maka penulis melakukan dua metode pendekatan, yaitu :

- 1) Penelitian hukum dengan mempergunakan metode normatif.
- 2) Penelitian hukum sosiologis atau *socio-legal research*²⁸, atau penelitian hukum empiris²⁹.

ad 1) Penelitian hukum mempergunakan metode normatif.

Untuk melakukan penelitian hukum dengan mempergunakan metode normatif ini, penulis mempergunakan tipe penelitian hukum yang ketiga yaitu : penelitian yang berupa usaha untuk menemukan hukum *in-concreto* yang sesuai untuk diterapkan guna menyelesaikan suatu perkara hukum tertentu³⁰.

Tipe penelitian hukum normatif ini akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dirumuskan, yaitu permasalahan ke 1.

28. Ronny Hanitijo Scemiro, "Metodologi Penelitian Hukum", Ghalia Indonesia, Jakarta, 1985, hlm. 9.

29. Maria S.W. Sumardjono, "Pedoman Pembuatan Usulan Penelitian", Yogyakarta, 1989, hlm. 7.

30. Op.cit, hlm. 10.

Dalam melakukan penelitian hukum yang normatif, dipergunakan sumber-sumber data sekunder yang mencakup³¹ :

a. Bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat yang terdiri atas :

1) *Konvensi PBB tentang Kontrak Jual-Beli Barang Internasional (1980).*

2) *International Commercial Term (Incoterm) 1990.*

3) *KUH Perdata*

4) *Kontrak-kontrak jual beli barang internasional (kursif penulis).*

b. Bahan hukum sekunder, yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer antara lain *buku-buku yang membahas tentang jual-beli barang internasional/perdagangan internasional (kursif penulis).*

c. Bahan hukum tertier, yakni bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder.

Untuk keperluan penelitian ini, maka penulis melakukan penelitian terhadap sejumlah kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang dibuat antara eksportir dan importir dari beberapa perusahaan yang berbeda dan negara yang berbeda; peraturan perundang-undangan nasional; serta peraturan internasional yang mengatur jual-beli barang internasional.

31. Soerjono Soekanto, *"Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat"*, Penerbit Rajawali, Jakarta, 1990, hlm. 14-15.

Oleh karena penelitian hukum normatif mempergunakan data sekunder dan penelitiannya bersifat deskriptif atau deskriptif-eksploratif, maka analisisnya bersifat kualitatif³², atau analisa normatif-kualitatif³³.

Hasil penelitian hukum normatif ini khususnya mengenai kontrak-kontrak jual-beli barang internasional diharapkan dapat mengetahui hukum yang dipilih oleh para pihak untuk menafsirkan kontrak dan dapat diketahui pula forum yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketa yang mungkin timbul.

Selanjutnya hasil penelitian hukum normatif ini akan dibandingkan dengan praktek di lapangan, yaitu dalam penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional, apakah penyelesaiannya sesuai dengan apa yang disebutkan dalam kontrak atau tidak.

ad 2) Penelitian hukum sosiologis atau penelitian hukum empiris.

Penelitian hukum sosiologis/empiris ini digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dirumuskan (permasalahan ke 2). Untuk mendapatkan jawaban yang dipermasalahan tersebut, perlu dilakukan penelitian langsung di lapangan yaitu terhadap pelaku-pelaku jual-beli barang internasional (eksportir dan importir) guna mendapatkan data primer.

32. Maria S.W. Sumardjono, loc.cit, hlm. 7.

33. Ronny Hanitijo, loc.cit, hlm. 1.

Oleh karena data yang dipergunakan adalah data primer, maka mengenai cara penelitiannya menggunakan pola penelitian ilmu-ilmu sosial³⁴.

Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam penelitian empiris ini adalah :

a. Populasi dan penentuan sampel penelitian.

Dalam penelitian ini yang menjadi subyek penelitian adalah eksportir yang bergerak dalam bidang ekspor hasil perkebunan dan produk hasil perkebunan yang ada di Semarang dan Kota Bandar Lampung, dengan tujuan negara ekspor yang berbeda.

Ekspor hasil perkebunan antara lain terdiri atas biji kopi, teh, lada hitam, tembakau, dan karet. Sedangkan produk hasil perkebunan meliputi antara lain CPO, nenas dalam kaleng. Eksportir jenis komoditas inilah yang selanjutnya dalam penelitian ini disebut populasi penelitian. Tidak ada data statistik di Kantor Wilayah Departemen Perdagangan dan Perindustrian Jawa Tengah dan Lampung mengenai jumlah eksportir yang bergerak di bidang ekspor tersebut. Walaupun demikian jumlah eksportir untuk masing-masing komoditas tersebut di Semarang dan Kota Bandar Lampung lebih dari dua eksportir.

Dalam penelitian ini penulis menentukan sampel eksportir sebanyak 11 eksportir dengan perincian tiga eksportir dari Kota Semarang dan 8 eksportir dari Kota Bandar Lampung, yang

34. Maria S.W. Sumardjono, loc-cit.

ditetapkan secara *purposive sampling*. Penentuan 11 sampel dengan cara *purposive sampling* dianggap mewakili populasi, dengan alasan semua eskportir yang bergerak dalam bidang ekspor komoditas hasil perkebunan dan produk hasil perkebunan ini telah dikenal sebelumnya dan terwakili dan sampel bersifat homogen. Disamping itu penulis menetapkan sampel berdasarkan *purposive*, karena banyak eksportir yang tidak bersedia dijadikan sampel.

b. Sampel responden/informan.

Bahwa karena yang menjadi subyek dan sampel penelitian ini adalah 11 eksportir, maka perlu ditentukan mengenai siapa yang akan menjadi sampel responden/informan dalam penelitian.

Guna mendapatkan data yang obyektif dari eksportir yang bersangkutan, maka ditetapkan bahwa yang menjadi sampel responden/informan adalah individu-individu yang mengetahui seluk beluk tentang ekspor, yang dalam hal ini adalah pimpinan perusahaan atau kepala divisi ekspor dari perusahaan ekspor yang bersangkutan. Oleh karena sampel eksportir telah ditetapkan 11 perusahaan, maka jumlah responden/informan ditentukan pula sebanyak 11 orang.

c. Teknik pengumpulan data.

Di atas telah ditentukan bahwa subyek penelitian adalah perusahaan ekspor. Dalam rangka menjawab permasalahan penelitian ini, maka yang menjadi obyek penelitian adalah :

- 1) perilaku (tindakan) perusahaan, khususnya perilaku (tindakan) yang menyebabkan timbulnya pelanggaran kontrak.

2) perilaku (tindakan) perusahaan dalam upaya menyelesaikan sengketa/pelanggaran kontrak.

Oleh karena yang diteliti mengenai perilaku (tindakan) perusahaan, maka dalam penelitian ini data yang diperlukan adalah data primer berupa data kualitatif (berbentuk data diskrit). Adapun teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data ini dilakukan dengan cara mengadakan wawancara menggunakan kuesioner (*question-naire*), dengan jawaban kombinasi yaitu jawaban tertutup (*fix of closed*) dan jawaban terbuka (*open-end*).

Menurut Soerjono Soekanto³⁵, penggunaan kuesioner mempunyai dua fungsi utama, yakni untuk mendapatkan deskripsi mengenai suatu gejala (atau beberapa gejala), serta untuk kepentingan pengukuran dari pelbagai variabel dari individu maupun dari kelompok. Dengan memperoleh suatu gambaran melalui penggunaan kuesioner, maka peneliti dapat menjelaskan gejala tersebut, dan bahkan mungkin membuat prediksi-prediksi tertentu.

d. Pengolahan dan Penyajian data.

Dalam pengolahan data prosesnya mencakup kegiatan-kegiatan sebagai berikut³⁶ :

- 1) *Editing* (*to edit* artinya membetulkan) adalah memeriksa atau meneliti data yang telah diperoleh untuk menjamin apakah sudah dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan

35. Soerjono Soekanto, "Pengantar Penelitian Hukum", Penerbit Universitas Indonesia, 1981, hlm. 229.

36. Ronny Hanitijo Soemitro, *opcit*, hlm. 80.

kenyataan. Di dalam tahap *editing* yang diperiksa adalah :

- adanya jawaban atas pertanyaan yang diajukan dan kelengkapan jawaban.
- apakah jawaban itu benar atau salah atau kurang tepat.
- apakah jawabannya seragam untuk pertanyaan yang sama konsistensinya.

Selanjutnya di dalam *editing* dilakukan pembetulan data yang keliru, menambahkan data yang kurang, dan melengkapi data yang belum lengkap.

2) *Coding*, yaitu mengkategorikan data dengan cara pemberian kode-kode atau simbol-simbol menurut kriteria yang diperlukan pada daftar pertanyaan dan pada pertanyaan-pertanyaannya sendiri dengan maksud untuk dapat ditabulaskan.

3) *Tabulasi* yaitu memindahkan data dari daftar pertanyaan ke dalam tabel-tabel yang telah dipersiapkan.

Dalam penelitian ini penulis hanya akan menyajikan tabel dalam bentuk pengaturan data menurut banyaknya (tabulasi frekuensi).

e. Analisis data.

Oleh karena data primer yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data kualitatif (data diskrit) yang disajikan dalam bentuk tabulasi frekuensi dan deskripsi, maka analisis datanya dilakukan secara deskripsi kualitatif.

E. Kerangka Pikir

Istilah "jual-beli barang internasional" yang digunakan penulis dalam tesis ini terdapat di dalam Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-kontrak Jual-Beli

Barang Internasional/CISG (1980).

Sebelum istilah tersebut digunakan dalam CISG sudah ada beberapa penulis yang menggunakan istilah lain dari jual-beli barang internasional, antara lain Amir, M.S menggunakan istilah "perdagangan luar-negeri"³⁷; Roselyne Hutabarat menggunakan istilah "transaksi perdagangan luar negeri (ekspor-impor)"³⁸, dan Peter Mahmud Marzuki menggunakan istilah "perdagangan barang secara internasional"³⁹.

Amir, M.S mengartikan perdagangan luar negeri sebagai perdagangan barang-barang dari suatu negeri ke lain negeri di luar batas negara. Roselyne Hutabarat mengartikan transaksi perdagangan luar negeri (ekspor-impor) sebagai suatu transaksi yang sederhana dan tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal di negara-negara yang berbeda. Sedangkan Peter Mahmud Marzuki berpendapat bahwa perdagangan internasional terjadi apabila suatu perusahaan di suatu negara memesan barang dari perusahaan di negara lain. Perusahaan yang memesan lazimnya disebut sebagai pembeli, sedangkan perusahaan yang memproduksi barang biasanya disebut penjual.

CISG tidak merumuskan mengenai apa yang dimaksud dengan jual-beli barang internasional. Menurut penulis istilah jual-beli barang internasional hampir sama dengan istilah

37. Amir, M.S, loc.cit.

38. Roselyne Hutabarat, "Transaksi Ekspor-Import", Erlangga, Jakarta, 1991, hlm. 1.

39. Peter Mahmud Marzuki, op.cit.

perdagangan luar negeri dan istilah perdagangan barang secara internasional. Walaupun CISG tidak merumuskan istilah jual-beli barang internasional, akan tetapi Pasal 2 Konvensi ini menetapkan tentang tidak berlakunya Konvensi terhadap jual-beli barang (*goods*), yaitu :

- (a) barang yang dibeli untuk keperluan pribadi, keluarga atau rumah tangga, kecuali penjual, setiap saat sebelum atau pada waktu penyelesaian kontrak, tidak mengetahui atau tidak seharusnya mengetahui bahwa barang yang dibeli adalah untuk keperluan tersebut di atas;
- (b) melalui lelang;
- (c) melalui eksekusi atau karena wewenang hukum;
- (d) obligasi, saham, "*investment securities*", kertas berharga atau uang;
- (e) kapal, kendaraan terapung, "*hovercraft*" atau pesawat terbang;
- (f) listrik.

Berdasarkan pada batasan "barang" yang tidak berlaku dalam CISG tersebut di atas, penulis memberikan batasan atau definisi jual-beli barang internasional sebagai berikut :

"jual beli barang yang dilakukan oleh badan usaha atau perorangan dari suatu negara dengan badan usaha atau perorangan dari negara lain yang melintasi batas-batas negara-negara, dan barang yang diperjual-belikan tersebut bukan :

- (a) barang yang dibeli untuk keperluan pribadi, keluarga atau rumah tangga, kecuali penjual, setiap saat sebelum atau pada waktu penyelesaian kontrak, tidak mengetahui atau tidak seharusnya mengetahui bahwa barang yang dibeli adalah untuk keperluan tersebut di atas;
- (b) melalui lelang;

- (c) melalui eksekusi atau karena wewenang hukum;
- (d) obligasi, saham, "*investment securities*", kertas berharga atau uang;
- (e) kapal, kendaraan terapung, "*hovercraft*" atau pesawat terbang;
- (f) listrik".

Dari definisi tersebut di atas dapat ditentukan bahwa dalam jual-beli barang internasional yang menjadi subyek adalah orang perorangan dan badan usaha dari negara yang berbeda yang bergerak dalam bidang usaha ekspor-impor.

Di samping itu dapat ditentukan pula mengenai obyek dalam jual-beli internasional, yaitu bahwa selain barang yang ditentukan dalam Pasal 2 CISG dan barang-barang tertentu yang menurut ketentuan perundang-undangan nasional suatu negara di larang untuk diekspor, dapat menjadi obyek jual-beli internasional. Dan untuk kepentingan penulisan tesis ini, penulis membatasi diri pada jual-beli barang hasil pertanian, perkebunan, serta produk hasil pertanian dan perkebunan.

Transaksi perdagangan luar negeri/jual-beli barang internasional dimulai dengan dibuatnya sebuah kontrak jual-beli (*sales contract*) antara eksportir dan importir⁴⁰. Sales Contract merupakan dokumen penting, oleh karena berdasarkan perjanjian inilah saling pengertian antara kedua belah pihak eksportir dan importir dituangkan dan ditegaskan, dan saat mana juga salah penafsiran akan dihilangkan⁴¹.

40. Ruddy Tri Santosa, loc.cit.

41. Roselyne Hutabarat, opcit, hlm. 18.

Di samping itu *Sales Contract* merupakan awal dari pembukaan *Documentary Letter of Credit (Banking Contract/Documentary Credit/Letter of Credit)*. Syarat-syarat yang terdapat di dalam *Sales Contract* juga akan menjadi syarat-syarat dalam *Letter of Credit*, meskipun tidak seluruhnya dan harus disesuaikan dengan peraturan hukum di negara eksportir maupun importir, termasuk ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam *Uniform Customs and Practise for Documentary Credit (UCP)*⁴².

Kontrak jual-beli yang dibuat antara eksportir dan importir, memiliki banyak sebutan (nama). Kontrak jual-beli memuat antara lain hal-hal sebagai berikut⁴³ :

- 1) Referensi dari korespondensi yang telah dilakukan sebelumnya.
- 2) Nama dan jenis komoditi, kuantitas dan uraian kualitas.
- 3) Harga tiap satuan dan jumlah harga.
- 4) Syarat pembayaran dan mata uang yang digunakan.
- 5) Syarat dan waktu pengiriman.
- 6) Pelabuhan (tempat) pengiriman dan pelabuhan (tempat) tujuan.
- 7) Penutupan asuransi (penjual atau pembeli yang menutup asuransi).
- 8) Dokumen yang diperlukan dan rangkap berapa tiap macam dokumen.

42. Ruddy Tri Santosa, *opcit*, hlm. 3.

43. Radiks Purba, *opcit*, hlm. 153-154.

- 9) Pengepakan/pengemasan, merek, nomor dan tanda dibubuhkan dengan jelas pada setiap pak/kemas dengan menggunakan cat yang tidak luntur.
- 10) Bila transaksi dilakukan dengan menggunakan L/C, maka nomor L/C dicatat dalam faktur penjualan dan dibubuhkan pada setiap pak/kemas dengan cat yang tidak luntur.
- 11) Bila untuk komoditi itu diharuskan adanya lisensi ekspor, maka nomor lisensi ekspor dicatat di dalam faktur penjualan dan dibubuhkan pada setiap pak/kemas dengan cat yang tidak luntur.
- 12) Syarat pembatalan dan perpanjangan kontrak, sanksi bila salah satu pihak tidak memenuhi atau melanggar syarat kontrak maupun kebiasaan yang lazim dalam perdagangan luar negeri.

Di dalam kontrak jual-beli barang internasional yang memiliki banyak sebutan (nama), ada yang memuat pilihan hukum secara tegas dan memuat pula klausula penyelesaian sengketa bila terjadi pelanggaran terhadap syarat kontrak. Di samping itu ada pula kontrak jual-beli barang internasional yang tidak memuat klausula demikian.

Secara teoritis untuk kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang di dalamnya memuat pilihan hukum secara tegas dan memuat klausula arbitrase, atau forum pengadilan suatu negara sebagai tempat penyelesaian sengketa, maka apabila terjadi sengketa dalam pelaksanaan jual-beli barang internasional; sengketa tersebut akan diselesaikan menurut ketentuan yang terdapat dalam kontrak jual-beli barang terse-

sebut, apakah melalui arbitrase atau forum pengadilan suatu negara. Sedangkan untuk kontrak-kontrak jual-beli internasional yang didalamnya tidak memuat klausula pilihan hukum dan klausula penyelesaian sengketa, maka untuk menentukan hukum yang berlaku dalam penyelesaian sengketanya dilakukan berdasarkan pada teori-teori sebagai berikut :

- a. *Lex loci contractus*.
- b. *Mail box theory* dan *theory of declaration*.
- c. *Lex loci solutionis*.
- d. *The proper law of the contract*.
- e. *The most characteristic connection theory*⁴⁴.

Bagaimanakah penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional/perdagangan luar negeri secara empiris, apakah sesuai dengan teori-teori tersebut di atas atau tidak. Untuk menjawab masalah ini penulis mendasarkan pada teori dalam sosiologi hukum, karena hal ini berkaitan dengan masalah efektivitas peraturan hukum.

Masalah efektivitas peraturan hukum, atau ketentuan apa saja yang berlaku sebagai hukum bagi pihak-pihak yang bersangkutan, juga merupakan salah satu pokok pembicaraan yang terdapat di dalam telaah hukum secara sosiologis. Pertanyaan-pertanyaan yang dapat dikemukakan dalam hubungan ini misalnya adalah :

- (1) apakah hukum itu mampu menimbulkan efek seperti dikehendakinya ?

44. Ridwan Khairandy, "Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia". Penerbit Pusat Studi Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 1999, hlm. 114-118.

- (2) apakah efek yang ditimbulkan oleh hukum itu bersifat umum atau partikularistik ?
- (3) apakah suatu ketentuan hukum itu juga dapat menimbulkan efek-efek sampingan ?
- (4) apakah efek hukum itu selalu diperhitungkan sebelumnya ?
- (5) syarat apakah yang harus dipenuhi agar suatu peraturan yang dibuat itu dapat bekerja dengan efektif ?

Dalam hubungannya dengan persoalan-persoalan tersebut di atas, Stewart Macaulay mengadakan penyelidikan dengan judul "Non-Contractual Relations in Business", yang bertujuan untuk memperoleh kepastian tentang penggunaan atau tidak penggunaan kontrak dalam dunia bisnis. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang khas sosiologis yang diajukan Stewart Macaulay adalah : bagaimanakah sesungguhnya penggunaan kontrak itu ? Siapakah yang menggunakannya ? Kapan dan bagaimana ?

Stewart Macauley mengartikan kontrak sebagai :

- (1) suatu perencanaan yang rasional dari transaksi dengan perincian secara lengkap mengenai syarat pelaksanaan di waktu-waktu yang akan datang,
- (2) penggunaan sanksi untuk memaksakan pelaksanaan transaksi atau memungkinkan diberikannya ganti-rugi dalam hal cacadnya pelaksanaan.

Hasil penelitian Macauley menunjukkan bahwa penggunaan atau penerapan dari kontrak-kontrak yang telah dibuat itu tidak konsisten dilihat dari sudut hukum. Sengketa-sengketa yang sebelumnya telah diatur di dalam kontrak untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang akan datang, sering dise-

lesaikan tanpa menyinggung kontrak yang telah dibuat manakala terjadi sengketa, sekalipun para pihak telah dengan terperinci mencantumkan akibat-akibat yang terjadi dan bagaimana sanksinya. Menurut Macauley, dalam dunia bisnis perkara-perkara lebih banyak diselesaikan di antara para pihak seolah-olah tidak pernah dibuat suatu kontrak sebelumnya.

Dari hasil penelitian Macauley dalam hubungannya dengan studi mengenai penggunaan kontrak dalam dunia bisnis sebagaimana tersebut di atas, ternyata bahwa hubungan-hubungan kepercayaan yang telah melembaga dalam dunia bisnis tidak dapat di dikesampingkan begitu saja oleh bekerjanya kontrak-kontrak yang dibuat secara rasional sekalipun⁴⁵.

Hasil penelitian Macauley ini akan dijadikan bahan perbandingan dengan hasil penelitian penulis, apakah hasil penelitian penulis menolak pendapat Macauley atau sebaliknya.

F. Sistematika Penulisan

Bab I menguraikan arti pentingnya perdagangan internasional khususnya jual-beli barang internasional dan ketentuan-ketentuan internasional yang mengatur perdagangan internasional serta hal-hal yang berkaitan dengan perdagangan internasional. Dalam bab ini juga dikemukakan permasalahan penelitian, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian yang digunakan serta kerangka pemikiran.

45. Satjipto Rahardjo, *"Pemanfaatan Ilmu-ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum"*. Penerbit Alumni, Bandung, 1977, hlm. 101-102.

Bab II Tinjauan Pustaka terdiri atas tiga sub bab. Sub bab pertama menjelaskan perdagangan internasional secara umum. Dalam sub bab ini diuraikan mengenai pengertian perdagangan internasional, ruang lingkup dan pengaturannya, klausula-klausula yang dimuat dalam kontrak jual-beli internasional, syarat-syarat dalam jual-beli internasional, dokumen-dokumen yang digunakan dalam jual-beli internasional serta cara pembayaran dalam jual-beli internasional. Selanjutnya sub bab kedua menguraikan tentang aspek-aspek hukum yang mengatur kontrak jual-beli barang internasional. Di dalam sub bab ini dikemukakan tentang hukum internasional yang mengatur kontrak jual-beli barang internasional, hukum nasional yang mengatur perjanjian jual-beli barang internasional, dan pilihan hukum. Di dalam sub bab ketiga diuraikan tentang cara penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional, yaitu cara penyelesaian menurut Konvensi CISG, melalui arbitrase, penyelesaian berdasarkan pilihan hukum, penyelesaian berdasarkan pilihan hukum *lex mercatoria*, dan penyelesaian sengketa jika tidak ada pilihan hukum."

Bab III menyajikan hasil penelitian dan pembahasan. Di dalam sub bab hasil penelitian disajikan data mengenai profil perusahaan yang menjadi sampel penelitian, hukum yang berlaku dalam kontrak jual-beli barang internasional yang mencakup nama-nama kontrak yang digunakan dalam jual-beli barang internasional, klausula-klausula yang dimuat dalam kontrak, klausula mengenai syarat perdagangan, dan klausula

tentang hukum yang berlaku dalam kontrak, serta forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional. Di samping itu disajikan pula data tentang faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa jual-beli barang internasional dan alternatif penyelesaiannya. Sedangkan di dalam sub bab pembahasan diuraikan pembahasan mengenai nama-nama kontrak dan berbagai klausula yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional yang berkaitan dengan hukum yang berlaku (dipilih) dan forum peradilan yang dipilih, diuraikan pula mengenai faktor-faktor penyebab timbulnya sengketa jual-beli barang internasional, serta pembahasan tentang alternatif penyelesaian sengketa jual-beli internasional yang dihubungkan dengan penyelesaian menurut ADR.

Bab IV Kesimpulan menyajikan informasi berupa jawaban atas permasalahan yang telah dikemukakan. Sedangkan dalam sub bab saran penulis mengemukakan beberapa saran dalam rangka pelaksanaan jual-beli barang internasional dan penyelesaian sengketanya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perdagangan Internasional Pada Umumnya

1. Pengertian Perdagangan Internasional dan Ruang Lingkup.

Istilah "perdagangan internasional" dalam bahasa Inggrisnya adalah *international trade*. Kata "trade" dalam *Webster's New World Dictionary of American English* berarti "*the buying and selling of commodities or the bartering of goods*"⁴⁶. Sedangkan menurut *Cambridge International Dictionary of English* berarti "*the activity of buying and selling, or exchanging goods and/or services between people or countries*"⁴⁷. Adapun kata *International* berarti antar bangsa atau antar negara. Dengan demikian pengertian perdagangan internasional adalah pembelian dan penjualan barang dagangan atau pertukaran tentang barang-barang antarbangsa atau antarnegara; atau kegiatan menjual dan membeli, atau menukarkan barang-barang dan/atau jasa antara penduduk atau antar negara yang melintasi batas-batas negara-negara.

Mengenai perdagangan internasional ini, Christopher Pass (et al) memberikan pengertian sebagai berikut :

"*International trade* (perdagangan internasional) adalah

46. Webster's New World Dictionary (of American English), Third College Edition, Published by Webster's New World Dictionaries, New York, 1988.

47. Cambridge International Dictionary of English, Cambridge University Press, 1995.

pertukaran (*exchange*) barang dan jasa antar negara melalui ekspor dan impor⁴⁸.

Adapun mengenai ruang lingkup perdagangan internasional dapat dilihat di dalam *The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration* yang diadopsi oleh Komisi Perserikatan Bangsa-Bangsa tentang Hukum Perdagangan Internasional pada tanggal 21 Juni 1985. Di dalam model law tersebut ditentukan sebagai berikut :

"the term "commercial" should be given a wide interpretation so as to cover matters arising from all relationships of a commercial nature, whether contractual or not. Relationships of a commercial nature include, but are not limited to, the following transactions : any trade transaction for the supply or exchange of goods or services; distribution agreement; commercial representation or agency; factoring; leasing; construction of works; consulting; engineering; licensing; investment; financing; banking; insurance; exploitation agreement or concession; joint venture and other forms of industrial or business co-operation; carriage of goods or passenger by air, sea, rail or road".

Dari ketentuan di atas dapat diketahui bahwa ruang lingkup perdagangan internasional mencakup transaksi perdagangan untuk mensuplai atau menukarkan barang-barang dan jasa-jasa; perwakilan dagang atau keagenan, faktoring, leasing, lisensi, perbankan, joint venture, asuransi, pengangkutan barang atau penumpang melalui udara, laut dan jalan raya.

48. Christopher Pass (et al), *"Kamus Lengkap Ekonomi, Edisi II"*, Erlangga, Jakarta, 1997, hlm. 326.

Mengenai ruang lingkup perdagangan internasional ini menurut Sudargo Gautama mencakup⁴⁹ :

a) Jual Beli Internasional :

- (1) Mengenai pembentukan kontrak-kontrak.
- (2) Mengenai perjanjian-perjanjian keagenan.
- (3) Mengenai jual-beli secara eksklusif.

b) Surat-surat berharga (*negotiable instruments*) dan kredit dagang oleh pihak Bank.

c) Hukum berkenaan dengan diadakannya kegiatan-kegiatan dagang di bidang Hukum Dagang.

d) Asuransi.

e) Pengangkutan :

- (1) Pengangkutan barang melalui laut.
- (2) Pengangkutan barang melalui udara.
- (3) Pengangkutan barang melalui jalanan.
- (4) Pengangkutan barang melalui kereta api.
- (5) Pengangkutan barang melalui perairan di dalam negeri.

f) Hukum dagang milik perindustrian dan Hak Cipta.

g) Arbitrase perdagangan.

Sedangkan menurut Peter Mahmud Marzuki, perdagangan internasional meliputi perdagangan barang secara internasional (*international sale of goods*), perdagangan jasa, lisensi/franchise, investasi, dan joint venture internasional⁵⁰.

49. Sudargo Gautama, "Hukum Dagang Internasional", Alumni, Bandung, 1980, hlm. 25.

50. Peter Mahmud Marzuki, loc-cit.

Dari beberapa uraian di atas dapat disimpulkan bahwa jual-beli barang secara internasional merupakan bagian dari perdagangan internasional. Dan berkaitan dengan penulisan tesis ini, maka penulis akan menitik beratkan pada pengkajian mengenai jual-beli barang internasional.

Sebelum menguraikan istilah jual beli barang internasional, ada baiknya mengkaji lebih dahulu mengenai jual beli pada umumnya.

Dalam Pasal 1457 KUHPdt ditentukan bahwa jual beli adalah perjanjian dengan mana pihak penjual mengikatkan diri untuk menyerahkan benda dan pihak pembeli untuk membayar harga yang telah disetujui.

Menurut Abdulkadir Muhammad⁵¹, rumusan ini mengandung empat unsur pokok, yaitu unsur subjek, objek, perbuatan dan tujuan.

- 1) Unsur Subjek terdiri dari penjual dan pembeli. Penjual dapat berupa pengusaha dan bukan pengusaha, sedangkan pembeli juga dapat berupa pengusaha dan bukan pengusaha
- 2) Unsur objek terdiri dari benda dan harga. Benda dapat berupa barang konsumsi untuk dipakai sendiri dan barang dagangan untuk diperjual belikan. Harga dapat dibayar dengan tunai dan dapat pula secara kredit, dapat dibayar dengan mata uang dan dapat pula dengan surat berharga.
- 3) Unsur perbuatan terdiri dari menjual dengan penyerahan

51. Abdulkadir Muhammad, "Pengantar Hukum Perusahaan Indonesia", Penerbit Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm. 216.

barang dan membeli dengan pembayaran harga. Penyerahan barang dapat dengan menggunakan alat angkut khusus dan dapat pula tanpa alat angkut khusus. Pembayaran dapat menggunakan surat berharga melalui bank dan dapat juga dengan uang tunai.

- 4) Unsur tujuan terdiri dari peralihan hak, memperoleh kenikmatan, memperoleh keuntungan atau laba yang telah diperhitungkan.

Di samping jual beli perdata seperti tersebut di atas, ada jenis jual beli yang disebut jual beli perusahaan (*handelskoop*)⁵² atau menurut Abdulkadir Muhammad disebut jual beli perdagangan⁵³.

Menurut Zeylemaker yang dikutip Purwosutjipto, jual-beli perusahaan adalah suatu perjanjian jual-beli sebagai perbuatan perusahaan, yakni perbuatan pedagang atau pengusaha lainnya, yang berdasarkan perusahaannya atau jabatannya melakukan perjanjian jual-beli⁵⁴. Dengan demikian maka jual-beli perusahaan atau jual beli perdagangan adalah perjanjian jual-beli yang bersifat khusus.

Adapun kekhususannya terletak dalam beberapa hal, yaitu:

- a) Jual-beli perusahaan merupakan suatu *perbuatan perusahaan*. Perbuatan macam ini, menurut Polak, adalah perbuatan yang direncanakan lebih dahulu tentang untung ruginya

52. H.M.N. Purwosutjipto, loc-cit, hlm. 1.

53. Abdulkadir Muhammad, op-cit, hlm. 219.

54. H.M.N. Purwosutjipto, loc-cit, hlm. 1.

dan segala sesuatu itu dicatat dalam pembukuan. Jadi perbuatan ini dilakukan bukan perbuatan jual-beli untuk keperluan sendiri sebagai konsumen, tetapi untuk kepentingan perusahaan atau jabatannya dalam perusahaan itu.

- b) *Para pihak dalam perjanjian*, salah satu atau kedua-duanya pengusaha, yaitu orang atau badan hukum yang menjalankan perusahaan. Para pihak tersebut tidak tentu bertempat tinggal di kota yang sama, malahan kebanyakan di antara mereka tempat tinggalnya terpisah jauh, misalnya pihak pertama di New York (Amerika), sedangkan pihak lainnya di Jakarta (Indonesia).
- c) *Barang-barang yang diperjual-belikan*, biasanya adalah barang-barang dagangan atau barang-barang yang tidak untuk dipakai sendiri atau untuk kepentingan konsumsi pribadi, tetapi untuk dijual lagi kepada orang lain atau untuk dipergunakan bagi kepentingan perusahaan atau jabatannya. Dengan demikian barang-barang yang diperjual-belikan tersebut tidak sedikit, yang membutuhkan pengangkutan yang khusus pada waktu penyerahan.
- d) *Pengangkutan* merupakan sarana yang biasa dilakukan pada waktu penjual menyerahkan barang-barang jualan itu kepada pembeli. Pengangkutan ini dapat melalui darat, perairan darat, udara, dan laut. Karena barang-barang yang diangkut ini berjumlah banyak dan berat, maka pengangkutan yang sering dipergunakan adalah pengangkutan laut. Dengan demikian disimpulkan bahwa jual-beli perusahaan itu erat hubungannya dengan pengangkutan laut.

e) Syarat-syarat dalam perjanjian jual-beli perusahaan (*be-dingen*). Berbeda dengan jual-beli perdata, yakni jual-beli yang diatur dalam KUHPdt, Buku Ketiga, Bab Kelima, maka jual-beli perusahaan seringkali disertai syarat-syarat, misalnya syarat *f.a.s (free alongside ship)*, syarat *f.o.b (free on board)*, syarat *c.i.f (cost, insurance and freight)* atau *c.f (cost and freight)*, syarat "*franco*", dan lain-lain⁵⁵.

Menurut Abdulkadir Muhammad jual beli perdagangan ada yang bersifat nasional dan ada yang bersifat internasional. Dikatakan bersifat nasional apabila jual-beli itu terjadi antara penjual dan pembeli dalam wilayah negara yang sama. Sedangkan dikatakan bersifat internasional apabila jual-beli itu terjadi antara penjual dan pembeli yang bertempat tinggal dalam wilayah negara yang berlainan (antar negara)⁵⁶. Dengan demikian menurut penulis jual beli perdagangan yang bersifat internasional dapat disebut dengan jual beli internasional.

Dalam jual beli perdagangan antarnegara, prestasi penjual disebut "ekspor-impor", yaitu perbuatan penyerahan barang oleh penjual kepada pembeli di luar negeri. Sedangkan prestasi pembeli disebut "devisa", yaitu perbuatan pembayaran harga

55. H.N.N. Purwosutjipto, loc-cit, hlm 1-3.

56. Abdulkadir Muhammad, loc-cit, hlm. 219.

barang oleh pembeli kepada penjual dengan alat pembayaran luar negeri⁵⁷.

Istilah jual-beli barang internasional juga ditemukan di dalam Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa mengenai Kontrak-kontrak Jual-Beli Barang Internasional (1980) (*UN Convention on Contract for the International Sale of Goods* (1980)). Konvensi ini tidak memberikan pengertian tentang jual beli barang secara internasional ini. Namun demikian menurut hemat penulis, istilah jual-beli barang internasional hampir sama dengan istilah jual-beli perdagangan yang bersifat internasional.

Di Indonesia mengenai barang yang menjadi obyek *trade policies* dibedakan antara barang ekspor dan barang impor⁵⁸. Di Indonesia mengenai barang yang dapat diekspor diatur di dalam Keputusan menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 558/ MPP/ Kep/12/98 tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor. Di dalam ketentuan ini terdapat empat kelompok barang ekspor, yaitu :

- a. Barang Yang Diatur Ekspornya, yaitu barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan Eksportir Terdaftar;
- b. Barang Yang Diawasi Ekspornya, yaitu barang yang ekspornya hanya dapat dilakukan dengan persetujuan Menteri Perindustrian dan perdagangan atau pejabat yang ditunjuk;
- c. barang Yang Dilarang Ekspornya, yaitu barang yang tidak

57. H.M.N. Purwosutjipto, loc-cit, hlm. 5.

58. B.M. Kuntjoro Jakti, loc-cit, hlm. 103.

boleh diekspor; dan

- d. Barang Yang bebas Ekspornya adalah barang yang tidak termasuk pengertian butir a, b, dan c.

2. Pengaturan Perdagangan Internasional.

Ketentuan internasional yang mengatur perdagangan internasional dapat dibedakan antara ketentuan internasional yang dihasilkan oleh organisasi non pemerintah dan yang dihasilkan oleh Komisi Perserikatan Bangsa-Bangsa.

Ketentuan internasional yang dihasilkan oleh organisasi non pemerintah, yakni *International Chamber of Commerce/ICC* antara lain adalah :

- a. *International Commercial Terms (Incoterms)*, mengenai syarat-syarat (dan penjabarannya) bagi perdagangan internasional yang pertama kali dihasilkan oleh *International Chamber of Commerce (ICC)* pada tahun 1936 (*Incoterms 1936*); dan telah mengalami lima kali penambahan dan perubahan, yaitu pada tahun 1953, 1967, 1976, 1980 dan 1990 (*Incoterms 1990*)⁵⁹. Perubahan terakhir pada tanggal 1 Januari Tahun 2000, dan disebut *Incoterm 2000*⁶⁰.
- b. *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Uniform Customs)*, yang mengatur tentang cara-cara pembayaran dalam perdagangan internasional yang ditinjau

59. Huala Adolf, An-an Chandrawulan, loc-cit, hlm. 81-82.

60. Gunawan Abidin, loc.cit.

kembali pada tahun 1962 dan 1974⁶¹, dan yang terakhir direvisi pada tahun 1993 (ICC Publication No. 500)⁶².

Sedangkan ketentuan internasional yang mengatur perdagangan internasional yang dihasilkan oleh Komisi Perserikatan Bangsa-Bangsa tentang Hukum Perdagangan Internasional, antara lain :

- a. Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-kontrak Jual-Beli Barang Internasional Tahun 1980 (*United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods, 1980/CISG 1980*).

Konvensi ini hanya mengatur tentang formasi kontrak jual-beli dan hak serta kewajiban penjual dan pembeli yang timbul dari kontrak, dan tidak mencakup tentang keabsahan kontrak atau suatu ketentuan atau cara pemakaian dari kontrak tersebut, serta tidak mencakup akibat yang ditimbulkan oleh kontrak terhadap pemilikan atas barang yang dijual.

- b. The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, yang diterima oleh Komisi PBB tentang Hukum Per-dagangan Internasional pada tanggal 21 Juni 1985.

3. Para pihak dalam jual-beli barang internasional.

Menurut hukum nasional Indonesia dalam jual-beli barang internasional maka yang menjadi subyek dalam jual-beli

61. H.M.N. Purwosutjipto, loc-cit, hlm. 4.

62. Ruddy Tri Santosa, loc-cit, hlm. 4.

barang internasional adalah orang perorangan dan badan usaha yang bergerak dalam bidang ekspor-impor, yang dalam hal ini adalah eksportir dan importir. Hal ini dapat dilihat di dalam Keputusan Menperindag No. 23/MPP/Kep/I/1998, tentang Lembaga-lembaga Usaha Perdagangan, bahwa Eksportir adalah "orang perorangan atau badan hukum yang melakukan perdagangan dengan cara mengeluarkan barang atau jasa dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku" (Pasal 1 ke 4).

Berdasarkan pada ketentuan ini, maka ada eksportir yang merupakan badan hukum yaitu perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas atau Koperasi; dan ada pula eksportir orang perorangan atau berbentuk perusahaan yang tidak berbadan hukum seperti CV dan Firma.

Mengenai eksportir ini selanjutnya berdasarkan pada Kep. Menperin No. 558/MPP/Kep/12/1998 Pasal 2 ayat (1) ditentukan bahwa ekspor dapat dilakukan oleh setiap perusahaan atau perorangan yang telah memiliki:

- (a) Tanda Daftar Usaha perdagangan (TDUP)/Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP);
- (b) Ijin Usaha dari Departemen Teknis/Lembaga Pemerintah Non Departemen berdasarkan peraturan Perundang-undangan yang berlaku; dan
- (c) Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

4. Klausula Dalam Membuat Kontrak Jual Beli Barang Internasional.

Sebagaimana telah diuraikan di atas, bahwa untuk terjadi-

nya suatu jual-beli internasional antara eksportir dan importir didahului dengan dibuatnya suatu kontrak jual-beli. Kontrak inilah yang akan dijadikan pedoman oleh kedua belah pihak untuk melaksanakan jual-beli barang internasional.

Dalam membuat kontrak Jual-Beli Barang eksportir (penjual) harus memasukkan beberapa klausula penting, yaitu⁶³ :

- a. Klausula Umum (*General Clause*); yaitu bahwa kontrak jual-beli tunduk pada persyaratan jual-beli yang diajukan oleh penjual.
- b. Klausula pencadangan milik (*Title reservation clause*); yaitu bahwa sampai saat penjual menerima pembayaran harga secara penuh dan tunai,
 - (1) penjual menahan hak atas kekayaan dalam barang dan diberi hak yang tak bisa ditarik kembali untuk memasuki prenis dari pembeli setiap saat dan tanpa pemberitahuan untuk mengambil kembali penguasaan atas barang;
 - (2) pembeli hanya boleh menjual kembali barang sebagai suatu agen dari penjual dan dalam rangka bisnis yang wajar kepada pembeli yang *bona fide*, dan jika hal itu dilakukan, menerima hasil penjualan kembali baik sebagai agen ataupun wali amanat dari penjual, dan harus menempatkan hasil penjualan tersebut dalam suatu rekening yang terpisah atas nama penjual.
- c. Klausula peningkatan harga (*Price escalation clause*);

⁶³. Gentoeng Soeropati, *op.cit*, hlm. 27-28.

yaitu bahwa kecuali jika harga dan biaya telah disepakati, penjual harus diberi hak untuk menaikkan harga dan biaya barang atau komponennya, sejumlah yang sama dengan peningkatan harga dan biaya barang atau komponennya, termasuk ongkos tenaga kerja, yang akan dibayar atau ditanggung oleh penjual, antara tanggal penetapan harga dan tanggal penyerahan barang.

- d. Klausula bunga (*Interest clause*); yaitu bahwa semua uang yang jatuh tempo atau berhubungan dengan kontrak jual-beli, termasuk uang yang jatuh tempo karena kerugian, harus dikenakan bunga sampai saat hari pembayaran dengan bunga tertentu sesuai dengan suku bunga pinjaman di bank setempat.
- e. Klausula keadaan memaksa (*Force majeure clause*); yaitu bahwa jika kontrak jual-beli tidak dapat dilaksanakan karena terjadi salah satu dari peristiwa-peristiwa yang ditentukan, maka penjual dibebaskan dari kewajibannya dan pembeli tidak boleh menerima ganti kerugian atas tidak dilaksanakannya kontrak tersebut.
- f. Klausula pilihan hukum (*Choise of law clause*); yaitu bahwa berlakunya, penafsiran dan pelaksanaan kontrak jual-beli diatur oleh hukum negara yang ditetapkan dalam kontrak tersebut.
- g. Klausula arbitrase (*Arbitration clause*); yaitu bahwa segala sengketa yang timbul dari penafsiran atau pelaksanaan kontrak diselesaikan lewat arbitrase.

Selain klausula tersebut di atas, terdapat beberapa

klausula lainnya yaitu⁶⁴ :

- a. Klausula kualitas (*Quality*);
 - b. Klausula pengiriman (*Shipment*);
 - c. Klausula pemeriksaan pra-pengiriman (*Pre-shipment inspection*);
 - d. Klausula kuantitas (*Quantity*);
 - e. Klausula penyerahan (*Delivery*);
 - f. Klausula penerimaan (*Acceptance*);
 - g. Klausula pengepakan dan pemerkahan (*Packing and marking*);
 - h. Klausula peralihan resiko (*Transfer of risk*);
 - i. Klausula harga, pembayaran, dan dokumen pengiriman (*Price, payment, and shipping documents*);
 - j. Klausula garansi dan jaminan kebenaran (*Guarantees and Warranties*);
 - k. Klausula ganjaran (*Remedies*);
 - l. Klausula gugatan pihak ketiga (*Third-party claims*).
5. Syarat-syarat (conditions) dalam jual-beli barang internasional.

Ada beberapa ketentuan khusus (*special terms*) yang digunakan dalam jual-beli barang internasional. Terminologi tersebut secara resmi ditetapkan oleh Kamar Dagang Internasional (*International Chamber of Commerce*) dalam *International Commercial Terms* (*Incoterms*) yang telah mengalami beberapa perubahan, yang terakhir pada tahun 1990 (*Incoterms 1990*).

⁶⁴. Gentoeng Soeropati, op.cit, hlm. 30-36.

Incoterms 1990 memuat 13 istilah yang sesuai dengan huruf awalnya dibagi ke dalam 4 kelompok, yaitu Kelompok E (*Ex Works, Ex Warehouse, Ex Store*), Kelompok F (*Free Carrier, Free Alongside Ship, Free on Board*), Kelompok C (*Cost and Freight; Cost, Insurance and Freight; Carriage Paid to; Carriage and Insurance Paid to*), dan Kelompok D (*Delivered at Frontier, Delivered Ex Ship, Delivered Ex Quay, Delivery Duty Unpaid, Delivery Duty Paid*)⁶⁵.

Ketentuan khusus yang terdapat dalam Incoterms 1990 tersebut di atas disebut sebagai syarat-syarat perdagangan. Para pengusaha yang ingin mempergunakan peraturan peraturan ini harus menyatakan dengan tegas bahwa kontrak atau perjanjian mereka tunduk pada ketentuan Incoterms 1990⁶⁶.

Di bawah ini akan diuraikan mengenai syarat-syarat perdagangan internasional tersebut :

a. Ex Works (EXW)

Ex Works berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang bilamana dia telah menyediakan barang tersebut di tempatnya sendiri (yaitu tempat pabrik, gudang, dan lain-lain) untuk keperluan pembeli.

Penjual tidak berkewajiban untuk memuat barang dimaksud ke atas kendaraan yang disediakan oleh pembeli atau mengurus perijinan ekspor untuk barang itu, kecuali disepakati sebaliknya.

65. Gentoeng Soeropati, op.cit, hlm. 37.

66. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 103.

Pembeli memikul semua biaya dan semua resiko yang berhubungan dengan pengangkutan barang itu dari tempat penjual sampai ke tempat tujuan yang diinginkan⁶⁷.

Syarat perdagangan ini dengan sendirinya merupakan tanggung jawab yang paling ringan bagi penjual.

b. Free Carrier (FCA) (... disebut tempat)

"Free Carrier" berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila dia telah menyelesaikan formalitas ekspor dan melakukan serah terima atas barang tersebut kepada pengangkut yang ditunjuk oleh pembeli di tempat atau pada titik yang tegas oleh pembeli. Penjual boleh memilih salah satu titik di dalam daerah yang disebutkan di mana pengangkut akan mengambil barang tersebut dan menjadi tanggungannya.

Penjual dapat dimintakan bantuannya oleh pembeli untuk mengurus perjanjian pengangkutan dengan pengangkut (seperti dengan Jawatan Kereta Api atau Angkutan Udara) atas biaya dan resiko pembeli. Syarat perdagangan FCA dapat dipakai dalam semua alat angkut termasuk pengangkutan multimodal⁶⁸.

c. Free Along Side atau Free Alongside Ship (FAS)

Free Alongside Ship berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila barang tersebut telah ditempatkan di samping kapal di dermaga atau di tongkang di pelabuhan pengapalan yang disebutkan. Hal ini be-

67. Huala Adolf dan Chandra Wulan, loc.cit.

68. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 106.

rarti bahwa pembeli harus memikul semua biaya dan resiko kerusakan dan kehilangan barang terhitung sejak saat itu.

Syarat perdagangan FAS mewajibkan pembeli untuk mengurus formalitas ekspor. Syarat perdagangan ini hanya dapat dipakai untuk pengangkutan laut atau antara pulau saja⁶⁹.

d. Free On Board (FOB) (...disebut nama pelabuhan pengapalan)

Free On Board berarti bahwa penjual bertanggungjawab menaruh barang di atas kapal yang disebutkan oleh pembeli, di pelabuhan pemuatan yang disepakati dengan cara yang lazim dilaksanakan di pelabuhan tersebut.

Penjual harus memuat barang ke atas kapal dengan biaya dan resiko sendiri. Penjual harus tanpa ditunda memberitahu pembeli bahwa barang sudah diserahkan sesuai dengan kontrak. Semua ongkos charter kapal atau pesanan ruang palkah termasuk ongkos penyerahan barang di kapal ditanggung oleh penjual, dan pembeli menanggung biaya selanjutnya⁷⁰.

e. Cost And Freight (CFR) (...disebut nama pelabuhan tujuan)

Cost And Freight berarti bahwa penjual wajib membayar ongkos-ongkos dan uang tambang yang perlu untuk membawa barang ke pelabuhan tujuan yang disebutkan. Akan tetapi, resiko hilang atau rusak atas barang, termasuk ongkos tambahan yang disebabkan oleh peristiwa-peristiwa yang terjadi setelah barang dimuat di atas kapal, beralih dari penjual

69. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 112-113.

70. Oentoeng Soeropati, op.cit, hlm. 40.

kepada pembeli. Resiko ini terhitung sejak barang melewati pagar kapal di pelabuhan pengapalan.

Syarat perdagangan CFR mewajibkan penjual menyelesaikan formalitas ekspor, dan hanya dapat dipakai untuk pengangkutan laut dan antarpulau⁷¹.

f. Cost, Insurance, and Freight (CIF)

CIF berarti bahwa penjual mempunyai kewajiban yang sama seperti disebut dalam syarat perdagangan terhadap resiko yang dihadapi pembeli karena kemungkinan rusak atau hilangnya barang selama dalam pengangkutan⁷².

Syarat perdagangan CIF, berarti penjual menanggung semua biaya dan ongkos-ongkos mengangkut barang sampai di pelabuhan pembongkaran, yakni di pelabuhan negara pembeli. Adapun yang menjadi tanggungan penjual adalah : uang pengangkutan, premi asuransi, dan ongkos-ogkos lainnya⁷³

g. Carriage Paid To

"*Carriage Paid to ...*" berarti bahwa penjual membayar uang tambang (ongkos pengangkutan) barang sampai ke tempat tujuan yang disebut. Resiko hilang atau rusaknya barang, termasuk ongkos-ongkos tambahan karena peristiwa yang terjadi setelah barang diserahkan kepada pengangkut, beralih dari penjual kepada pembeli mulai pada saat barang itu diserahkan ke dalam kewenangan pengangkut.

71. Huala Adold dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 120.

72. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 124.

73. H.M.N. Purwosutjipto, op.cit, hlm. 19.

Pengangkut berarti setiap orang yang di dalam perjanjian pengangkutan berkewajiban untuk menyelenggarakan ataupun menjamin penyelenggaraan angkutan dengan kereta api, laut, jalan raya, pesawat udara, antarpulau atau dengan mempergunakan kombinasi dari alat angkut tersebut⁷⁴.

h. Carriage and Insurance Paid to... (CIP)

CIP berarti bahwa penjual mempunyai kewajiban yang sama seperti syarat perdagangan CPT, akan tetapi dengan tambahan bahwa penjual wajib menutup asuransi terhadap resiko yang mungkin dihadapi pembeli, karena hilang atau rusak selama pengangkutan⁷⁵.

i. Delivered at Frontier

Delivered at Frontier berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila barang itu telah tersedia, telah diselesaikan formalitas eksportnya, di tempat atau pada titik yang ditentukan di perbatasan, tetapi belum memasuki daerah pabean negara tetangga⁷⁶.

Syarat perdagangan ini terutama dimaksudkan untuk dipakai bagi barang yang diangkut dengan kereta api atau jalan raya, namun boleh juga dipakai untuk alat angkut apa saja.

j. Delivered Ex Ship (DES) (...disebutkan nama pelabuhan tujuan)

Ex Ship berarti penjual memenuhi kewajibannya untuk

74. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 128.

75. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 132.

76. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 136.

menyerahkan barang, apabila barang itu telah disediakan untuk pembeli di atas kapal di pelabuhan tujuan yang disebutkan, namun belum diselesaikan formalitas impornya (urusan kepabean annya).

Penjual wajib memikul semua biaya dan resiko yang bersangkutan dengan pengangkutan barang itu sampai ke pelabuhan tujuan yang disebutkan⁷⁷.

k. Delivered At Quay (DEQ) (Duty Paid) (...disebut nama pelabuhan tujuan

Delivered Ex Quay (Duty Paid) berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila dia telah menyediakan barang untuk pembeli di dermaga (*wharf*) di pelabuhan tujuan yang disebutkan dan telah diselesaikan pula urusan formalitas impornya (urusan inklaring impor).

Penjual wajib memikul semua resiko dan biaya, termasuk bea masuk impor, pajak impor dan pungutan-pungutan lainnya mengenai penyerahan barang sampai ke tempat tujuan ⁷⁸

l. Delivered Duty Unpaid (DDU) (...disebut nama tempat tujuan)

Delivered Duty Unpaid berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila barang tersebut tersedia di tempat yang disebutkan di negara pengimpor.

Penjual wajib memikul ongkos-ongkos dan resiko pengangkutan barang tersebut sampai ke tempat tujuan (kecuali bea

77. Huala Adolf dan Chandra Wulan, op.cit, hlm. 140.

78. Huala Adolf, Chandra Wulan, op.cit, hlm. 143.

impor pajak dan pungutan resmi lainnya yang dikenakan atas barang impor) termasuk ongkos-ongkos dan resiko yang berhubungan dengan kepabeanan (formalitas ekspor).

Pembeli wajib membayar setiap biaya tambahan dan memikul setiap resiko yang disebabkan oleh kegagalannya menyelesaikan formalitas impor tepat pada waktunya⁷⁹.

m. Delivered Duty Paid (DDP) (...disebutkan tempat tujuan)

Delivered duty paid berarti bahwa penjual memenuhi kewajibannya untuk menyerahkan barang, apabila barang itu telah tersedia di tempat tujuan yang disebutkan di negara pengimpor.

Penjual wajib memikul resiko dan biaya, termasuk bea impor, pajak dan pungutan-pungutan lain yang berkenaan dengan penyerahan barang sampai ke tempat tujuan, dan telah diselesaikan pula formalitas impornya⁸⁰.

6. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam jual-beli internasional.

Dalam jual-beli internasional diperlukan berbagai macam dokumen yang harus disediakan oleh penjual (eksportir) untuk keperluan pembeli (importir), di samping dokumen yang dikeluarkan oleh instansi/lembaga tertentu. Dari pihak importir, dokumen itu disebut dokumen impor, sedangkan dari pihak eksportir disebut dokumen ekspor.

79. Huala Adolf, Chandra Wulan, *op.cit*, hlm. 147.

80. Huala Adolf, Chandra Wulan, *op.cit*, hlm. 150.

Adapun dokumen-dokumen yang dimaksud adalah sebagai berikut⁸¹ :

- a. Wesel unjuk (sight draft) atau wesel berjangka (time draft);
- b. Faktur penjualan (commercial invoice);
- c. Faktur konsuler (consular invoice);
- d. Daftar muatan (packing list), daftar berat (weight list), daftar ukuran (measurement list);
- e. Lisensi ekspor (export licence);
- f. Sertifikat asal (certificate of origin);
- g. Laporan survei (surveyor report);
- h. Polis asuransi (insurance policy);
- i. Surat Muatan Laut (Bill of Lading) bila pengiriman komoditi dilakukan dengan kapal laut; atau Surat Muatan Udara (Airway Bill) bila pengiriman komoditi dilakukan dengan pesawat udara; dan
- j. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB).

Bahwa di dalam praktek tidak semua dokumen itu digunakan, melainkan disesuaikan dengan apa yang diperlukan dan disepakati oleh penjual dan pembeli. Apabila transaksi ekspor dilakukan melalui bank dengan menggunakan L/C, maka di dalam L/C disebutkan satu persatu dan dibuat dalam beberapa untuk setiap dokumen yang diperlukan.

Dibawah ini akan diuraikan nama dokumen ekspor yang terpenting :

81. Radiks Purba, op.cit, hlm. 138.

a. Faktur Penjualan (*commercial invoices*).

Commercial invoices berisi deskripsi lengkap dari barang yang telah disepakati dalam Sales Contract; serta dibuat atas nama importir, kecuali jika ditentukan lain. *Commercial invoices* memuat informasi antara lain : tanggal Invoice, nama dan alamat buyer maupun seller, nomor kontrak/order, harga satuan total harga dan kondisi (FOB, C&F, CIF), jumlah dan uraian barang, shipping marks, data mengenai pengangkutan dan lain lain⁸².

b. Faktur konsuler (*Consular invoice*).

Faktur konsuler tidak lain adalah faktur penjualan, tetapi turut ditanda tangani oleh Konsul Dagang dari negara pembeli (importir) yang berkedudukan di negara penjual. Penanda tanganan faktur penjualan oleh Konsul Dagang adalah untuk mengesahkan harga yang tercantum dalam faktur penjualan.

Perlu/tidaknya faktur konsuler tergantung dari peraturan atau kebijakan perdagangan luar negeri yang dijalankan oleh pemerintah negara penjual⁸³.

c. daftar Kemasan.

Daftar kemasan dibuat oleh penjual mengenai rincian lengkap dari komoditi dalam setiap koli, sehingga dari daftar kemasan ini diketahui isi dari setiap koli, baik mengenai jumlah maupun jenisnya, yaitu :

⁸². Ruddy Tri Santoso, op.cit, hlm. 25-26.

⁸³. Radiks Purba, op.cit, hlm. 139-140.

- (1) Nama/jenis komoditi dalam masing-masing koli;
- (2) Merek dan nomor masing-masing koli;
- (3) Ukuran masing-masing koli;
- (4) Keterangan dan rincian isi masing-masing koli⁸⁴.

d. Lisensi ekspor.

Lisensi ekspor merupakan izin ekspor komoditi. Mengenai persoalan apakah diperlukan izin ekspor atas jenis komoditi ekspor tertentu tergantung dari peraturan/kebijaksanaan perdagangan luar negeri dari pemerintah negara eksportir.

Izin ekspor biasanya diperlukan atas jenis komoditi ekspor tertentu yang pengeksporannya perlu diawasi oleh pemerintah, misalnya ekspor margasatwa tertentu yang dilindungi oleh undang-undang. Lisensi ekspor dapat diperoleh dari Kantor Wilayah Perdagangan setempat⁸⁵.

e. Sertifikat asal.

Sertifikat asal merupakan suatu surat keterangan yang menjelaskan bahwa komoditi yang diekspor benar-benar berasal (hasil, produksi) dari negara eksportir. Persoalan mengenai diperlukan/tidaknya sertifikat asal tergantung dari peraturan/kebijaksanaan perdagangan luar negeri dari negara importir.

Sertifikat asal biasanya dikeluarkan oleh Kamar Dagang dan Industri atau Asosiasi Perusahaan Sejenis dari negara eksportir. Di Indonesia sertifikat asal dikeluarkan oleh

84. Radiks Purba, *ibid*.

85. Radiks Purba, *ibid*, hlm. 141.

Kantor Wilayah Departemen Perdagangan.

Sertifikat asal secara tidak langsung memberi jaminan kepada importir atas kualitas komoditi yang dibelinya dari eksportir, karena instansi/lembaga yang mengeluarkannya tentu tidak akan bersedia mengeluarkan sertifikat asal apabila komoditi yang bersangkutan tidak memenuhi kualitas ekspor untuk jenis komoditi demikian⁸⁶.

f. Laporan survai.

Laporan survai merupakan laporan yang dibuat oleh *independent suveyor* mengenai komoditi yang diekspor. Laporan survai sangat penting bagi importir karena memberikan kepastian atas :

- (1) kuantitas, kualitas dan kondisi komoditi;
- (2) ukuran dan berat masing-masing koli dari keseluruhan komoditi;
- (3) banyaknya satuan isi masing-masing koli;
- (4) keadaan dan keutuhan pengemas (packing)⁸⁷.

Di Indonesia badan yang melakukan survai atas barang yang akan diekspor adalah PT. Sucofindo, yang merupakan badan resmi milik Pemerintah Indonesia.

g. Polis asuransi.

Polis asuransi merupakan sertifikat asuransi yang dikeluarkan oleh penanggung (*underwriter*, perusahaan asuransi) yang menanggung komoditi selama dalam penangkutan dari

⁸⁶. Radiks Purba, *ibid*.

⁸⁷. Radiks Purba, *ibid*, hlm. 142.

tempat pemberangkatan hingga di tempat tujuan komoditi tersebut⁸⁸.

Penutupan asuransi atas komoditi ekspor yang dikapalkan tergantung pada pengapalannya seperti yang dikehendaki dalam L/C. Bila ditegaskan bahwa pengapalan dilakukan dengan syarat FOB (Free On Board) maka asuransi tidak ditutup. Akan tetapi jika ditegaskan bahwa pengapalan dilakukan dengan syarat C&F (Cost and Freight) atau CIF (Cost, Insurance, and Freight) maka asuransi haruslah ditutup⁸⁹.

h. Surat Muatan Laut (*Bill of Lading*).

Bill of Lading adalah tanda terima barang yang telah dimuat di dalam kapal laut, yang juga merupakan *documents of title* yang berarti sebagai bukti atas kepemilikan barang, dan di samping itu merupakan bukti dari adanya perjanjian pengangkutan barang-barang melalui laut⁹⁰. *Bill of Lading* merupakan dokumen yang ditanda tangani oleh kapten kapal, pemilik kapal, atau agennya, yang menjelaskan tentang barang yang dimuat di kapal dan syarat-syarat pengangkutannya⁹¹.

Adapun fungsi *Bill of Lading* adalah sebagai berikut⁹² :

- 1) Surat perjanjian pengangkutan (*a contract of affreightment*) antara pengirim komoditi dengan pengangkut dan

88. Radiks Purba, *ibid*.

89. Ruddy Tri Santoso, *op.cit*, hlm. 38.

90. Amir, MS, *op.cit*, hlm. 59.

91. Ruddy Tri Santoso, *op.cit*, hlm. 27.

92. Radiks Purba, *op.cit*, hlm. 162-163.

penerima komoditi.

- 2) Tanda bukti hak milik (*a document of title*) atas komoditi yang berada dalam perwalian pengangkut sebanyak yang tercatat dalam B/L, kecuali ada bukti sebaliknya (*prima facie evidence*).
- 3) Tanda bukti penerimaan komoditi (*a receipt for the goods*) yang diterima oleh pengangkut dari pengirim komoditi sebanyak yang tercatat dalam B/L.
- 4) Tanda persetujuan pengangkut untuk mengangkut komoditi ke pelabuhan tujuan dan diserahkan di sana kepada penerima komoditi yang sah.
- 5) Tanda bukti (kuitansi) pembayaran uang tambang, bila uang tambang dibayar di pelabuhan pemuatan atau perjanjian pembayaran uang tambang apabila uang tambang dibayar di pelabuhan tujuan.

i. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB).

Pemberitahuan Ekspor Barang merupakan dokumen yang digunakan oleh eksportir untuk memberitahukan kepada Pabean (Bea Cukai) mengenai komoditi yang akan diekspornya⁹³. PEB dibuat untuk setiap pengiriman komoditi ekspor, dan diisi oleh eksportir. Selanjutnya diajukan kepada Bank Devisa (melalui bank mana transaksi finansial ekspor disalurkan) untuk diteliti. Setelah diteliti oleh bank dan ternyata benar, lalu diajukan kepada Pabean di pelabuhan (laut/udara) pengiriman komoditi.

93. Radiks Purba, idem, hlm. 143.

PEB diperiksa oleh Pabean dan dicocokkan dengan komoditi yang akan diekspor. Bila ternyata sesuai, maka Pabean mengesahkan PEB, yang selanjutnya komoditi boleh diekspor (dimuat ke dalam kapal laut/udara), setelah terlebih dahulu membayar pajak ekspor (bila komoditi yang diekspor dikenakan pajak ekspor) dan pungutan resmi lainnya.

7. Cara-cara Pembayaran dalam Jual-Beli Barang Internasional

Adapun cara pembayaran jual-beli barang internasional (ekspor-impor), dapat dilakukan dengan cara tunai atau kredit yang diwujudkan dalam bentuk⁹⁴ :

- a. *Advance Payment* (Pembayaran di muka).
- b. *Open Account* (Pembayaran kemudian).
- c. *Collection Draft* (Wesel Inkasso).
- d. *Consignment* (Konsinyasi).
- e. *Letter of Credit* (L/C).
- f. Cara pembayaran lain-lain.

Berikut akan diuraikan masing-masing cara pembayaran jual-beli barang tersebut di atas :

- ad. a) *Advance Payment* (Pembayaran dimuka).

Dalam sistem pembayaran ini pembeli (importir) membayar di muka (*pay in advance*) kepada penjual (eksportir) sebelum barang-barang dikirim oleh penjual. Ini berarti importir memberikan kredit kepada eksportir untuk mempersiapkan barang-barangnya.

Pembayaran dimuka lazim dilakukan apabila kondisi pasar

⁹⁴. Roselyne Hutabarat, op.cit, hlm. 10.

dalam keadaan baik bagi penjual, dan besarnya pembayaran di muka lazimnya 100 % dari barang yang diekspor. Pembayaran di muka dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu :

- (1) Dengan Cek (barang-barang akan dikirim setelah cek tersebut selesai di "*clearing*").
- (2) Dengan *Banker's Draft*.
- (3) Dengan *Mail Payment Order*.
- (4) Dengan *Cable Payment order*.
- (5) Dengan *International Money Order*⁹⁵.

ad. b) *Open Account* (Pembayaran kemudian).

Sistem pembayaran ini adalah kebalikan dari sistem *Advance Payment*. Dalam hal ini yang menanggung resiko adalah eksportir, sedangkan yang mendapat fasilitas kredit atau penangguhan pembayaran adalah importir.

Dikatakan *open account* karena belum dilakukan pembayaran apa-apa oleh importir (pembeli) kepada eksportir (penjual) sebelum barang-barang dikapalkan atau tiba dan diterima importir atau sebelum waktu tertentu yang telah disepakati. Eksportir setelah melakukan pengapalan barang akan mengirimkan *invoice* kepada importir, dan tidak mengirimkan wesel atau instrumen lai kepada importir.

Dalam *invoice* eksportir akan mencantumkan tanggal atau waktu tertentu tentang kapan importir harus melakukan pembayaran dan pemberian discount harga bagi pembayaran yang

95. Roselyne Hutabarat, *ibid*.

dilakukan sebelum jatuh tempo⁹⁶.

ad. c) *Collection Draft* (Wesel Inkasso).

Sistem pembayaran ini lebih besar kekuatannya dari *Open Account*, sebab eksportir mempunyai hak dalam pengawasan barang-barang sampai draft/weselnya diaksep atau dibayar. Dalam hal ini eksportir atau si penarik wesel (*drawer*) mengapalkan barang-barang ekspornya yang ditujukan kepada importir, sementara itu dokumen-dokumen pemilikan/penguasaan atas pengiriman barang tersebut secara langsung atau melalui banknya di dalam negeri dikirim ke bank importir di luar negeri yang merupakan pihak tertarik dari wesel yang bersangkutan (*drawee*).

Pemilikan atas dokumen-dokumen yang diperlukan oleh importir untuk mengeluarkan barang-barang tersebut tidak dapat dilepaskan sampai persyaratan-persyaratan penagihan wesel tersebut telah dipenuhi. Penyerahan dokumen-dokumen kepada importir dilakukan atas dasar :

(1) *Documents against Payment (D/P)*, yaitu penyerahan dokumen kepada importir dilakukan apabila importir telah membayar.

(2) *Documents against Acceptance (D/A)*, yaitu penyerahan dokumen kepada importir apabila importir telah mengaksep wesel yang bersangkutan⁹⁷.

ad. d) *Consignment* (Konsinyasi).

96. Roselyne Hutabarat, *ibid*, hlm. 11.

97. Roselyne Hutabarat, *ibid*, hlm. 11-12.

Konsinyasi adalah pengiriman barang-barang ekspor kepada importir di luar negeri di mana barang-barang tersebut dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijual oleh importir dengan harga yang ditetapkan oleh eksportir. Barang-barang tersebut dikumpulkan dan dijual oleh importir yang merupakan agen dari eksportir tersebut, dan segera setelah barang-barang tersebut terjual maka pembayarannya akan dilakukan kepada eksportir. Bilamana barang-barang tersebut tidak terjual, maka akan dikembalikan kepada eksportir⁹⁸.

ad. e) *Letter of Credit (L/C)*.

Letter of Credit adalah "sebuah instrumen yang dikeluarkan oleh sebuah bank atas nama salah satu nasabahnya, yang menguasakan seseorang atau sebuah perusahaan penerima instrumen tersebut menarik wesel atas bank yang bersangkutan atau atas salah satu bank korespondennya bagi kepentingannya, berdasarkan kondisi-kondisi/persyaratan-persyaratan yang tercantum pada instrumen tersebut"⁹⁹.

Di dalam *Uniform Customs and Paractice for Documentary Credits* revisi tahun 1993 yang diterbitkan oleh ICC Publication No. 500, article 2, dinyatakan, bahwa :

"Documentary credit (s) and standby letter (s) of credit, mean any arrangement, however named or described, where a bank (The Issuing Bank), acting at the request and nstructions of a customer (The Applicant for the credit) :

98. Roselyne Hutabarat, *ibid*.

99. Marine Midland Bank, MA, 1983.

- (i) Is to make a payment to or to the order of a third party (the Beneficiary), or is to pay or accepts bill of exchange (drafts) drawn by the beneficiary, or
- (ii) Authorizes another bank to effect such payment, or to pay, accept or negotiate such bill of exchange (drafts), or
- (iii) Authorizes another bank to negotiate, Against stipulated documents, provided that the terms and conditions of the credit are complied with.

Dari definisi tersebut di atas , maka dapat disimpulkan bahwa :

- 1) L/C dibuka oleh bank atas perintah pembeli/importir.
- 2) Tanggung jawab pembukaan L/C terletak sepenuhnya pada importir.
- 3) Komitmen dari bank untuk :
 - (a) melakukan pembayaran atas order pihak ketiga (*beneficiary*), atau untuk membayar atau mengaksep wesel/draft yang ditarik oleh beneficiary, atau
 - (b) memberi kuasa kepada bank yang ditunjuk untuk melakukan pembayaran tersebut atau menegosiasi masing-masing wesel/draft atas dasar penyerahan dokumen-dokumen yang diminta, sesuai dengan syarat dan kondisi yang disebut dalam L/C.

Adapun kegunaan/fungsi dari L/C antara lain adalah sebagai¹⁰⁰ :

- a. Sarana untuk memudahkan perdagangan internasional (khususnya ekspor-impor).

100. Ruddy Tri Santoso, op.cit, hlm. 5.

- b. Sarana untuk memperoleh dana guna membiayai pengadaan komoditi ekspor dan pengangkutannya.
- c. Sarana untuk merealisasikan kepercayaan transaksi ekspor dan impor, karena L/C menjamin pembayaran atas suatu transaksi, sebab dana tersebut telah tersedia dalam L/C.
- d. Melalui L/C eksportir dapat menarik uang muka (*advance payment*) dari pengadaan komoditas yang dikapalkan guna pembayaran biaya pengangkutan melalui kapal.

Adapun jenisnya L/C dapat dibedakan menjadi 4, yaitu¹⁰¹ :

- a. Revocable L/C
- b. Irrevocable L/C
- c. Irrevocable Confirmed L/C
- d. Irrevocable Unconfirmed L/C.

B. Aspek-aspek Hukum Yang Mengatur Kontrak Jual-Beli Barang Internasional

1. Aspek Hukum Internasional yang Mengatur Kontrak Jual-Beli Barang Internasional.

Adapun salah satu aspek hukum internasional yang mengatur kontrak jual-beli barang internasional adalah Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-Kontrak Jual-Beli Barang Internasional 1980 (*United Nations Convention on Contracts for The International Sale of Goods 1980/CISG*).

101. Roselyne Hutabarat, op.cit, hlm. 28-29.

Mengenai lingkup berlakunya CISG, diatur dalam Pasal 1 yang menurut Mariam Darus Badruzaman¹⁰² memuat asas uniformitas. Adapun ketentuan Pasal 1 Konvensi CISG menentukan sebagai berikut :

- (1) Konvensi ini akan berlaku terhadap kontrak jual-beli barang antara para pihak yang tempat usahanya berada di negara yang berlainan :
 - (a) bilamana Negara-Negara tersebut adalah Negara-Negara Peserta; atau
 - (b) bilamana peraturan hukum perdata internasional menyebabkan berlakunya hukum dari suatu Negara Peserta.
- (2) Fakta bahwa para pihak mempunyai tempat usaha di Negara-Negara yang berlainan akan dapat diabaikan bilamana hal ini tidak dinyatakan baik dalam kontrak maupun dalam transaksi apapun antara, atau dari keterangan yang diungkapkan oleh para pihak tersebut setiap saat sebelum atau pada saat penyelesaian kontrak tersebut.
- (3) Baik kebangsaan para pihak tersebut, maupun sifat perdata atau perdagangan dari para pihak ataupun dari kontrak tidak akan dipertimbangkan dalam menentukan berlakunya Konvensi ini.

Konvensi CISG ini hanya mengatur formasi kontrak jual-beli dan hak-hak serta kewajiban-kewajiban penjual dan pembeli yang timbul dari kontrak demikian. Konvensi ini tidak mencakup tentang (kecuali secara tegas ditentukan lain dalam konvensi) :

- (a) keabsahan kontrak atau suatu ketentuan atau cara pemaka-

102. Hukum Bisnis, Volume 2/1997.

ian dari kontrak tersebut;

(b) akibat yang dapat ditimbulkan oleh kontrak tersebut terhadap pemilikan atas barang yang dijual (lihat Pasal 4 Konvensi CISG).

Adapun mengenai Formasi Kontrak, di dalam CISG diatur dalam Bagian II Pasal 14 - pasal 22. Sedangkan asas terjadinya perjanjian ditentukan sebagai berikut :

"A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer become effective in accordance with the provisions of this contract" (article 23).

"For the purposes of this Part of the Convention, an offer, declaration of acceptance or any other indication of intention "reaches" the addressee when it made orally to him or delivered by any other means to him personally, to his place of business or mailing address or, if he does not have a place of business or mailing address, to his habitual residence" (article 24).

Walaupun mengenai ruang lingkup berlakunya Konvensi CISG telah ditentukan dalam Pasal 1, akan tetapi Pasal 6 Konvensi ini juga menentukan, bahwa para pihak dapat meniadakan berlakunya Konvensi, atau dengan tunduk pada Pasal 12, menyimpang maupun mengubah pengaruh dari ketentuan yang manapun.

Berdasarkan pada ketentuan Konvensi tersebut di atas, maka para pihak yang negaranya menjadi peserta Konvensi CISG dalam melakukan jual-beli barang internasional, dapat untuk tidak memberlakukan Konvensi tersebut.

Bagi negara-negara yang tidak menjadi peserta Konvensi CISG, maka Konvensi ini tidak mengikat bagi negara mereka.

Dengan demikian apabila eksportir dan importir Indonesia (Indonesia belum menjadi peserta Konvensi CISG) melakukan transaksi jual-beli barang dengan eksportir dan importir dari negara lain yang negaranya tidak menjadi peserta Konvensi CISG, maka dalam kontrak jual-beli antara mereka tidak memberlakukan Konvensi CISG.

2. Hukum Nasional yang Mengatur Perjanjian/Kontrak Jual-Beli Barang di Indonesia.

Sebagaimana telah diuraikan di atas bahwa Indonesia belum menjadi peserta Konvensi CISG. Dengan demikian apabila para pihak setuju untuk memilih hukum Indonesia untuk membuat kontrak jual-beli barang internasional, maka ketentuan hukum yang berlaku adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPdt) Buku III khususnya Pasal 1338.

Mengenai kontrak/perjanjian ini KUHPdt menganut asas kebebasan berkontrak (menganut sistem terbuka) sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1338 KUHPdt sebagai berikut :

"semua kontrak yang dibuat secara sah menurut hukum akan mengikat bagi mereka yang membuatnya seolah-olah undang-undang".

Oleh karena Pasal 1338 KUHPdt menganut sistem terbuka, maka konsekwensi dari sistem terbuka (open system) dari hukum kontrak ini adalah ketentuan-ketentuan di dalam Buku III KUHPdt mempunyai sifat sebagai "*Optional Law*", yang berarti bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian mempunyai kebebasan untuk menentukan sendiri ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang mereka ingini/sepakati sendiri di dalam

suatu kontrak yang mereka buat serta dapat mengenyampingkan ketentuan-ketentuan yang terdapat di dalam Buku III KUHPdt tersebut¹⁰³.

Namun demikian, walaupun Pasal 1338 KUHPdt menganut sistem terbuka, tetap ada pembatasannya, yaitu perjanjian itu tidak boleh bertentangan dengan kepatutan, kesusilaan, ketertiban umum, dan kebiasaan (Pasal 1339 KUHPdt).

Di samping asas kebebasan berkontrak, dalam hukum kontrak terdapat sejumlah asas lain, yaitu¹⁰⁴ :

a. Asas Konsensualisme

Asas ini terdapat di dalam pasal 1320 KUHPdt, yang di dalamnya ditemukan istilah "semua". Kata-kata "semua" menunjukkan bahwa setiap orang diberi kesempatan untuk menyatakan keinginannya (wil), yang rasanya baik untuk menciptakan perjanjian. Asas ini sangat erat kaitannya dengan asas kebebasan mengadakan perjanjian.

b. Asas Kepercayaan

Seorang yang mengadakan perjanjian dengan pihak lain, harus dapat menumbuhkan kepercayaan di antara kedua pihak bahwa satu sama lain akan memenuhi prestasinya di kemudian hari. Tanpa adanya kepercayaan, maka perjanjian itu tidak mungkin akan diadakan oleh para pihak. Dengan kepercayaan ini, kedua pihak mengikatkan dirinya kepada perjanjian yang mempunyai kekuatan mengikat sebagai undang-undang.

103. Hukum dan Pembangunan, No. 6 Tahun XX, Desember 1990.

104. Mariam Darus Badruzaman, "Aneka Hukum Bisnis", Alumni, Bandung, 1994, hlm. 42-44.

c. Asas Kekuatan Mengikat

Bahwa di dalam perjanjian terkandung suatu asas kekuatan mengikat. Terikatnya para pihak pada apa yang diperjanjikan, dan juga terhadap beberapa unsur lain sepanjang dikehendaki oleh kebiasaan dan kepatuhan, dan kebiasaan akan mengikat para pihak.

d. Asas Persamaan Hak

Asas ini menempatkan para pihak di dalam persamaan derajat, tidak ada perbedaan, walaupun ada perbedaan kulit, bangsa, kepercayaan, kekuasaan, jabatan, dan lain-lain. Masing-masing pihak wajib melihat adanya persamaan ini dan mengharuskan kedua pihak untuk menghormati satu sama lain sebagai manusia ciptaan Tuhan.

e. Asas Keseimbangan

Asas ini menghendaki kedua pihak untuk memenuhi dan melaksanakan perjanjian itu. Asas keseimbangan ini merupakan kelanjutan dari asas persamaan. Kreditur mempunyai kekuatan untuk menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan debitur, namun kreditur memikul pula beban untuk melaksanakan perjanjian itu dengan itikad baik.

f. Asas Moral

Asas ini terdapat dalam pasal 1339 KUHPdt, di mana seseorang yang melakukan suatu perbuatan dengan sukarela (moral) yang bersangkutan mempunyai kewajiban (hukum) untuk meneruskan dan menyelesaikan perbuatannya.

g. Asas Kepatutan

Asas ini terdapat dalam Pasal 1339 KUHPdt. Asas kepatu-

tan di sini berkaitan dengan ketentuan mengenai isi perjanjian.

h. Asas Kebiasaan

Asas ini terdapat di dalam Pasal 1339 jo 1347 KUPdt, yang dipandang sebagai bagian dari perjanjian. Suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang diatur secara tegas, tetapi juga hal-hal yang dalam keadaan dan kebiasaan yang diikuti.

i. Asas Kepastian Hukum

Perjanjian sebagai suatu figur hukum harus mengandung kepastian hukum. Kepastian ini terungkap dari kekuatan mengikat perjanjian itu, yaitu sebagai undang-undang bagi para pihak.

Menurut Purwosutjipto¹⁰⁵, bahwa sifat hukum jual-beli perusahaan adalah konsensual, tetapi biasanya selalu diikuti dengan akta. Perjanjian jual-beli perusahaan dapat terjadi dengan perantaraan telepon, telegram, telex, surat atau lisan. Walaupun terjadi secara demikian, perjanjian itu ditulis di atas akta.

3. Pilihan Hukum.

Menurut Sudargo Gautama, bahwa jual-beli yang *bersifat internasional* harus dianggap sebagai kebalikan daripada jual beli yang hanya bersifat intern, yakni di mana sama sekali tidak ada kontak dengan sistem hukum luar negeri, sama sekali tidak ada "*foreign element*", tak ada "*foreign contact*".

105. H.M.N. Purwosutjipto, op.cit, hlm. 13.

Dikatakan pula, bahwa sifat internasional pada suatu perjanjian jual beli dapat dilihat dari berbagai kenyataan, misalnya dalam kepribadian dari para pihak (seperti kewarganegaraan berlainan), juga dari sifat aktivitas perdagangan mereka yang normal, juga dari kebiasaan yang berlaku dalam cabang usaha khusus bersangkutan, dan juga pada lain-lain petunjuk-petunjuk yang dapat dihubungkan dengan perjanjian bersangkutan¹⁰⁶.

Karena dalam kontrak jual-beli barang internasional terdapat unsur asing (*foreign element*), maka menurut Sudargo Gautama apabila terdapat suatu unsur asing dalam suatu perjanjian yang bersifat internasional persoalannya termasuk bidang hukum Perdata Internasional. Unsur asing atau *foreign element* inilah yang menyebabkan suatu perjanjian menjadi suatu perjanjian internasional¹⁰⁷.

Oleh karena itu dalam kontrak-kontrak dagang internasional/jual beli barang internasional, permasalahan yang timbul adalah hukum (kontrak) negaramanakah yang akan berlaku untuk jual-beli barang tersebut ? Apakah hukum dari pihak pengusaha asing atau hukum dari pihak pengusaha Indonesia atau sesuatu hukum lain yang mengatur perjanjian internasional ini ?

Untuk mengatasi masalah tersebut para pihak (pengusaha Indonesia dan pengusaha asing) akan melakukan pilihan hukum

106. Sudargo Gautama, "Indonesia dan Konvensi-konvensi Hukum Perdata Internasional", Binacipta, Bandung, 1996, hlm. 143-144.

107. Sudargo Gautama, "Capita Selecta Hukum Perdata Internasional", Alumni, Bandung, 1983, hlm. 68.

(*choise of law*). Pilihan hukum adalah "kebebasan yang diberikan kepada para pihak untuk dalam bidang perjanjian, memilih sendiri hukum yang hendak dipergunakan. Para pihak dapat kebebasan untuk memilih hukum yang diperlakukan untuk perjanjian mereka¹⁰⁸.

Pilihan hukum sudah umum diterima, baik di kalangan penulis maupun praktek pengadilan. Pada masa sekarang orang tidak meragukan lagi bahwa para pihak dalam membuat suatu kontrak dapat menentukan sendiri hukum yang berlaku untuk kontrak yang mereka buat¹⁰⁹.

Menurut doktrin maupun dalam yurisprudensi, kebebasan para pihak untuk memilih hukum mana yang berlaku tidak berarti bahwa pilihan boleh dilakukan secara sewenang-wenang, melainkan ada pembatasannya, yaitu :

- a. sepanjang tidak melanggar ketertiban umum;
- b. tidak boleh menjelma menjadi penyelundupan hukum;
- c. hanya boleh dilangsungkan berkenaan dengan hukum kontrak, tetapi tidak untuk seluruh bidangnya, antara lain mengenai kontrak kerja¹¹⁰.

Adapun mengenai bentuk-bentuk pilihan hukum adalah sebagai berikut :

- a. Pilihan hukum secara tegas;
- b. Pilihan hukum secara diam-diam;

108. Gouw Giok Siong, "Hukum Perdata Internasional Indonesia", Jilid II (bagian empat), PT. Kinta, Jakarta, 1965, hlm. 3.

109. Sudargo Gautama, "Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia", Badan Pembinaan Hukum Nasional-Binacipta, Bandung, 1986, hlm. 169.

110. Sudargo Gautama, *ibid*, 170.

- c. Pilihan hukum secara dianggap; dan
- d. Pilihan hukum secara hipotetis.

Berikut akan dijelaskan pengertian dari masing-masing pilihan hukum, yaitu :

ad. a) Pilihan hukum secara tegas.

Pada pilihan hukum secara tegas para pihak yang mengadakan kontrak secara tegas dan jelas menentukan hukum negara mana yang mereka pilih. Hal tersebut biasanya muncul dalam *klausula governing law* atau *applicable law* yang isinya berbunyi sebagai berikut :

- 1) *The validity, construction and performance of this agreement shall be governed by and interpreted in accordance with the law of Republic Indonesia; atau*
- 2) *This agreement shall be governed by and construct in all respects in accrdance with the law of England*¹¹¹.

Berdasarkan pada adanya ketentuan mengadakan pilihan hukum secara tegas ini, maka menurut penulis ada 4 kemungkinan hukum yang akan dipilih oleh para pihak dalam jual-beli barang antara pengusaha Indonesia dengan pengusaha asing, yi :

- a. hukum Indonesia,
- b. hukum negara pembeli,
- c. Konvensi CISG, atau
- d. kebiasaan-kebiasaan yang berlaku dalam bidang perdagangan, seperti Incoterm 1990, UCP, dan kontrak-kontrak standar.

111. Sudargo Gautama, "Hukum Perdata Internasional Hukum Yang Hidup", Alumni, Bandung, 1983, hlm. 9.

ad. b) Pilihan Hukum secara diam-diam.

Untuk mengetahui adanya pilihan hukum tertentu yang dinyatakan secara diam-diam bisa disimpulkan dari maksud, atau ketentuan-ketentuan, dan fakta-fakta yang terdapat dalam kontrak yang bersangkutan¹¹². Misalnya : Jika para pihak memilih domisili pada Kantor Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, Indonesia; maka dapat disimpulkan bahwa para pihak secara diam-diam menghendaki berlakunya hukum Indonesia¹¹³.

ad. c) Pilihan hukum secara dianggap.

Pilihan hukum secara dianggap ini hanya merupakan *pre-sumption iuris*, suatu *rechtsvermoeden*. Hakim menerima terjadi suatu pilihan hukum berdasarkan dugaan-dugaan hukum belaka¹¹⁴. Pada pilihan hukum demikian tidak dapat dibuktikan menurut saluran yang ada. Dugaan hakim merupakan pegangan yang dipandang cukup untuk mempertahankan bahwa para pihak benar-benar telah menghendaki berlakunya suatu sistem hukum tertentu.

ad. d) Pilihan hukum secara hipotesis.

Pilihan hukum secara hipotesis ini dikenal terutama di Jerman. Sebenarnya di sini tidak ada suatu kemauan dari para pihak untuk memilih sedikitpun; Hakimlah yang melakukan pilihan hukum tersebut.

Dalam hal ini hakim bekerja dengan suatu fiksi. Seandainya-

112. Purnadi Purbacaraka dan Agus Brotosusilo, "Sendi-Sendi Hukum Perdata Internasional Suatu Orientasi", Rajawali, Jakarta, 1989, hlm. 29.

113. Sudargo Gautama, *opcit*, hlm. 178.

114. Sudargo Gautama, *opcit*, hlm. 179.

nya para pihak telah memikirkan hukum yang harus dipergunakan, hukum manakah yang dipilih mereka dengan cara yang sebaik-baiknya. Dengan demikian sebenarnya tidak ada pilihan hukum dari para pihak, justru hakimlah yang memilih hukum tersebut¹¹⁵.

Pilihan hukum secara dianggap dan secara hipotesis tidak diterima oleh banyak kalangan. Oleh karena itu sebaiknya digunakan saja pilihan hukum secara tegas atau pilihan hukum secara diam-diam.

4. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional.

Jual-beli barang internasional dalam pelaksanaannya tidak selalu berjalan mulus walaupun para pihak menghendaki kontrak dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya, misalnya pihak penjual tidak memenuhi kewajibannya kepada pembeli seperti keterlambatan pengiriman barang, kualitas barang yang tidak sesuai dengan kontrak, jumlah barang yang kurang, dan lain-lain. Hal demikian dapat menimbulkan persengketaan di antara mereka¹¹⁶.

Sengketa perdagangan demikian perlu diselesaikan di antara mereka. Untuk mengetahui forum peradilan yang bagaimana yang akan digunakan para pihak untuk menyelesaikan persengketaan perdagangan tersebut, pertama-tama para pihak akan melihat kontrak perdagangan yang dibuat antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir). Apakah kontrak jual-beli

115. Sudargo Gautama, *ibid*, hlm. 181.

116. Bandingkan dengan Huala Adolf, *"Arbitrase Komersial Internasional"*, Rajawali Pers, Jakarta, 1991, hlm. 42.

tersebut memuat klausula penyelesaian sengketa, bagaimana cara penyelesaiannya, apakah melalui arbitrase, memberlakukan ketentuan CISG, melalui pengadilan, perundingan, dan konsiliasi. Mengenai cara-cara penyelesaian sengketa ini selanjutnya akan diuraikan di bawah.

C. Cara Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional

1. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Menurut Konvensi CISG.

Berpedoman pada Konvensi CISG Pasal 45 ayat (1) dan Pasal 61 ayat (1), sengketa jual-beli barang internasional terjadi apabila salah satu pihak dalam kontrak (penjual atau pembeli) lalai atau gagal untuk melaksanakan kewajiban yang sesuai dengan ketentuan di dalam kontrak. Atau dengan kata lain sengketa jual-beli barang internasional terjadi apabila salah satu pihak (penjual atau pembeli) melakukan pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan kontrak yang sudah mereka sepakati.

Disimpulkan dari ketentuan Konvensi CISG, maka hal-hal yang dapat dikatakan sebagai pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional oleh penjual antara lain :

- (a) penjual gagal melaksanakan salah satu kewajiban berdasarkan kontrak atau konvensi dan merupakan suatu pelanggaran mendasar terhadap kontrak;
- (b) apabila barang tidak sesuai dengan kontrak;
- (c) tidak tepat waktu dalam penyerahan barang;

- (d) keterlambatan penyerahan barang dalam jangka waktu tambahan yang ditetapkan oleh pembeli,
- (e) apabila penjual menyerahkan hanya sebagian dari barang-barang yang telah ditetapkan dalam kontrak;
- (f) apabila penjual gagal menyerahkan barang secara lengkap dan merupakan pelanggaran kontrak yang mendasar.

Sedangkan hal-hal yang dapat dikatakan sebagai pelanggaran kontrak jual-beli oleh pembeli antara lain :

- (a) pembeli gagal melaksanakan kewajiban-kewajiban yang ditentukan di dalam kontrak, dan pelanggaran tersebut bersifat mendasar;
- (b) tidak melaksanakan kewajiban untuk membayar harga atau menerima penyerahan barang-barang dalam batas waktu tambahan yang ditetapkan oleh penjual;
- (c) pembeli gagal menentukan bentuk, ukuran atau karakteristik atas barang-barang dalam batas waktu yang telah disepakati atau dalam batas waktu yang layak;

Bagi perusahaan-perusahaan yang mengadakan kontrak jual-beli barang internasional dan memberlakukan Konvensi CISG, maka jika terjadi suatu pelanggaran kontrak baik oleh penjual atau oleh pembeli, cara penyelesaiannya harus berdasarkan pada ketentuan Konvensi CISG.

Adapun cara penyelesaian pelanggaran kontrak yang dilakukan oleh penjual diatur dalam Konvensi CISG yang menentukan, bahwa apabila penjual lalai untuk melaksanakan suatu kewajiban dalam kontrak atau Konvensi ini, maka pembeli

dapat melaksanakan hak sebagaimana diatur dalam Pasal 46-52, dan mengajukan tuntutan atas kerugian sebagaimana diatur dalam Pasal 74 s/d 77 Konvensi ini;

Adapun hak pembeli terhadap penjual sebagaimana ditentukan dalam Pasal 46-52 antara lain sebagai berikut :

- (1) Pembeli dapat mewajibkan penjual memenuhi kewajiban-kewajibannya, terkecuali pembeli telah melaksanakan upaya pemulihan yang tidak sejalan dengan persyaratan ini;
- (2) Apabila barang tidak sesuai dengan kontrak, maka pembeli dapat mensyaratkan suatu penyerahan barang pengganti, hanya apabila ketidak sesuaian tersebut merupakan suatu pelanggaran yang mendasar atas kontrak dan permintaan atas barang pengganti itu dilakukan bersamaan dengan surat pemberitahuan berdasarkan atas pasal 39 atau dalam batas waktu yang wajar sesudah itu;
- (3) Apabila barang tidak sesuai dengan kontrak, maka pembeli dapat meminta penjual untuk memulihkan ketidak sesuaian tersebut dengan melakukan perbaikan, terkecuali setelah mempertimbangkan segala sesuatunya, hal ini dianggap tidak wajar;
- (4) Pembeli dapat menetapkan suatu jangka waktu tambahan yang layak bagi penjual untuk melaksanakan kewajibannya;
- (5) Pembeli akan tetap berhak untuk menuntut ganti rugi sebagaimana ditetapkan dalam Konvensi ini, walaupun penjual dengan biayanya sendiri dapat melakukan pemulihan atas kelalaian dalam melaksanakan kewajibannya setelah

lewat tanggal penyerahan, dan melakukannya tanpa penun-
daan yang wajar dan tanpa menyebabkan timbulnya ketidak-
nyamanan pada pembeli atau ketidak pastian pembayaran
kembali oleh penjual dari segala pengeluaran yang telah
dibayar terlebih dahulu oleh pembeli.

(6) Pembeli dapat menyatakan kontrak dibatalkan :

- a. jika kegagalan penjual melaksanakan salah satu kewa-
jibannya berdasarkan kontrak ataupun berdasarkan
Konvensi ini merupakan suatu pelanggaran mendasar
terhadap kontrak tersebut;
- b. dalam hal tidak ada penyerahan, apabila penjual tidak
menyerahkan barang dalam batas waktu tambahan seba-
gaimana ditetapkan oleh pembeli, atau menyatakan
bahwa ia tidak akan menyerahkan dalam batas waktu
yang ditetapkan tersebut.

(7) Pembeli akan kehilangan hak untuk membatalkan kontrak,
apabila penjual telah menyerahkan barang, kecuali :

- a. dalam hal penyerahan terlambat, dalam batas waktu
yang cukup beralasan setelah ia menginsafi bahwa pe-
nyerahan sudah dilakukan.
- b. dalam pelanggaran apapun selain keterlambatan dalam
penyerahan, dalam batas waktu yang wajar dengan
syarat sebagai berikut:
 - b.1 setelah ia mengetahui atau seharusnya telah menge-
tahui pelanggaran itu;
 - b.2 setelah berakhirnya setiap tambahan batas waktu
yang ditetapkan oleh pembeli sesuai dengan ayat

(1) Pasal 47 atau sesudah penjual menyatakan bahwa ia tidak akan melakukan kewajibannya dalam batas waktu tersebut; atau

b.3 setelah berakhirnya setiap batas waktu tambahan yang ditetapkan oleh penjual sesuai dengan ayat (2) pasal 48, atau setelah pembeli menyatakan bahwa ia tidak akan menerima pelaksanaan.

(8) Apabila barang-barang itu tidak sesuai dengan kontrak dan apakah harganya sudah dibayar atau tidak, maka pembeli dapat mengurangi harga dengan perbandingan yang sama seperti nilai barang-barang yang benar telah diserahkan pada saat itu; kecuali penjual memperbaiki setiap kegagalan pelaksanaan kewajibannya, maka pembeli tidak boleh mengurangi harganya.

(9) Pembatalan kontrak secara keseluruhan, apabila kegagalan untuk melakukan penyerahan barang secara lengkap atau sesuai kontrak, merupakan suatu pelanggaran kontrak secara mendasar.

(10) Pembeli dapat menerima atau menolak menerima barang-barang sebelum tanggal yang ditetapkan atau barang-barang dalam jumlah lebih besar dari yang ditetapkan dalam kontrak.

Sedangkan cara penyelesaian pelanggaran kontrak oleh pembeli ditentukan dalam Pasal 61 Konvensi CISG yang menentukan, bahwa apabila pembeli gagal untuk melaksanakan kewajiban sesuai dengan kontrak atau Konvensi, maka penjual dapat melaksanakan hak-hak yang ditentukan dalam pasal 62-

46, 65, dan mengajukan tuntutan atas kerugian sebagaimana ditentukan dalam pasal 74-77 Konvensi.

Adapun hak penjual terhadap pembeli yang melakukan pelanggaran terhadap kontrak jual-beli antara lain :

- (1) Penjual dapat meminta pembeli untuk membayar harga, menerima penyerahan atau melaksanakan kewajiban-kewajiban lainnya, kecuali penjual telah memutuskan untuk melakukan pemulihan yang tidak memenuhi persyaratan ini.
- (2) Penjual dapat menetapkan suatu batas waktu tambahan dengan jangka waktu layak untuk memungkinkan pembeli melakukan pelaksanaan kewajiban-kewajibannya.
- (3) Penjual dapat menyatakan kontrak dibatalkan :
 - (a) apabila kegagalan pelaksanaan kewajiban-kewajiban oleh pembeli di bawah kontrak atau Konvensi ini merupakan suatu pelanggaran kontrak yang bersifat mendasar; atau
 - (b) apabila pembeli dalam batas waktu tambahan yang telah ditetapkan oleh penjual, tidak melaksanakan kewajibannya untuk membayar harga atau menerima penyerahan barang-barang, atau apabila ia menyatakan bahwa ia tidak melakukan hal tersebut dalam batas waktu yang telah ditetapkan.
- (4) Dalam hal pembeli telah membayar harga, maka penjual akan kehilangan haknya untuk menyatakan kontrak dibatalkan, kecuali ia melakukannya :
 - (a) berkenaan dengan keterlambatan pelaksanaan oleh pembeli, sebelum penjual menyadari bahwa pelaksanaan

telah dilakukan;

(b) berkenaan dengan pelanggaran apapun selain daripada keterlambatan pelaksanaan, dalam batas waktu yang wajar :

b.1 setelah penjual mengetahui atau seharusnya telah mengetahui pelanggaran tersebut; atau

b.2 setelah berakhirnya batas waktu tambahan yang telah ditetapkan oleh penjual, atau setelah pembeli menyatakan bahwa ia tidak akan dapat melaksanakan kewajibannya dalam batas waktu tambahan tersebut.

(5) Membuat spesifikasi sendiri barang yang dipesan pembeli sesuai dengan persyaratan pembeli yang diketahui penjual

Adapun jenis kerugian dan ganti kerugian yang dapat dituntut oleh pihak penjual terhadap pihak pembeli atau sebaliknya, antara lain :

a. kerugian sebagai akibat dari pelanggaran kontrak akan terdiri atas suatu jumlah yang sama dengan kerugian, termasuk kerugian hilangnya keuntungan yang diderita oleh salah satu pihak oleh pihak lainnya (lihat Pasal 74);

b. kerugian sebagai akibat pembatalan kontrak, dan pembeli telah membeli barang-barang pengganti atau penjual telah menjual kembali barang-barang, maka ganti kerugian berupa perbedaan nilai kontrak dan nilai yang tercantum dalam transaksi pengganti serta setiap kerugian lebih lanjut yang dapat dituntut sebagaimana tersebut dalam Pasal 74 (lihat Pasal 75).

Di samping penyelesaian sengketa sebagaimana diuraikan di atas, Konvensi CISG juga memberikan kemungkinan penyelesaian sengketa jual beli barang melalui lembaga peradilan atau arbitrase (lihat Pasal 45 ayat 3 dan Pasal 61 ayat 3).

2. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli Barang Internasional Melalui Arbitrase.

Arbitrase, ialah suatu cara penyelesaian sengketa dengan suatu putusan yang mempunyai kekuatan yang pasti dan tetap, berdasarkan hukum atau dengan persetujuan para pihak berdasarkan keadilan dan kepatutan¹¹⁷.

Arbitrase komersial (internasional) oleh Henry Campbell Black didefinisikan sebagai :

*"the reference of dispute to an impartial (third) person chosen by the parties to the dispute who agree in advance to abide by the arbitrator's award issued after a hearing at which both parties have an opportunity to be heard"*¹¹⁸.

Shorter Oxford English Dictionary, yang dikutip Julian DM Lew¹¹⁹ memberikan batasan arbitrase sebagai berikut :

"the settlement of a question at issues by one to whom the parties agree to refer their claims in order to obtain an equitable decision".

Sedangkan menurut UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Pasal 1 ke 1 arbitrase

117. Tineke Louise Tuegeh Londong, "Asas Ketertiban Umum dan Konvensi New York 1958 : Sebuah Tinjauan atas Pelaksanaan Konvensi New York 1958 pada Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia dan Pengadilan Asing", Penerbit Citra Aditya Bakti, Bandung, 1998, hlm.26

118. Henry Campbell Black, "Black Law Dictionary", St. Paul Minn, west Publishing Co, 1979, hlm. 96.

119. Julian DM. Lew, "Applicable Law in International Commercial Arbitration", Netherlands : Sijhoff and Noordhoff, 1978, hlm. 11.

didefinisikan sebagai "cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa".

Arbitrase komersial memiliki ciri-ciri sebagai berikut¹²⁰ :

- (1) bahwa badan arbitrase ini adalah suatu cara atau metode penyelesaian sengketa.
- (2) sengketa tersebut diselesaikan oleh pihak ketiga dan pihak (pihak) netral atau arbitrator yang secara khusus ditunjuk.
- (3) bahwa para arbitrator mempunyai wewenang yang diberikan oleh para pihak.
- (4) para arbitrator diharapkan memutuskan sengketa menurut hukum.
- (5) arbitrase merupakan sistem pengadilan perdata, artinya bahwa para pihaklah, dan bukan negara, yang mengawasi kewenangan dan kewajiban para pihak.
- (6) keputusan yang dikeluarkan badan ini bersifat final dan mengakhiri persengketaan para pihak.
- (7) keputusan para arbitrator mengikat para pihak berdasarkan persetujuan di antara mereka untuk menyerahkan sengketanya kepada arbitrase, bahwa mereka akan menerima dan secara sukarela memberikan kekuatan kepada keputusan arbitrase tersebut.

¹²⁰. Julian DM. Lew, *ibid*, hlm. 1.

(8) Bahwa pada dasarnya proses berperkara melalui badan arbitrase putusannya terlepas dan bebas dari campur tangan negara.

Adapun alasan para pihak memilih arbitrase sebagai cara penyelesaian sengketa perdagangan internasional adalah :

- a. Arbitrase lebih cepat dari peradilan biasa;
- b. Pembiayaan lebih ringan;
- c. Menghindarkan publisitas;
- d. Hanya bermanfaat antara saudagar-saudagar bonafide;
- e. Para ahli sebagai arbitrator; dan
- f. Menghindarkan berperkara di muka hakim yang dikhawatirkan berfihak¹²¹.

Suatu penyelesaian sengketa dagang internasional melalui arbitrase dapat dilakukan, apabila di dalam kontrak/perjanjian mengenai perdagangan tersebut dimuat suatu klausula arbitrase, atau adanya perjanjian arbitrase yang menyertai perjanjian pokoknya.

Secara umum klausul-klausul arbitrase akan mencakup :

- (a) komitmen/kesepakatan para pihak untuk melaksanakan arbitrase;
- (b) ruang lingkup arbitrase;
- (c) apakah arbitrase akan berbentuk arbitrase institusional atau "ad hoc"; apabila memilih bentuk *ad hoc*, maka klausul tersebut harus merinci metode penunjukan arbiter atau majelis arbitrase;

¹²¹, Sudargo Gautama, "Arbitrase Dagang Internasional", Alumni, Bandung, 1986, hlm. 196-199.

- (d) aturan prosedural yang berlaku;
- (e) tempat dan bahasa yang digunakan dalam arbitrase;
- (f) pilihan terhadap hukum substantif yang berlaku bagi arbitrase;
- (g) klausul-klausul stabilisasi dan hak kekebalan (imunitas) jika relevan¹²².

Adapun bentuk arbitrase dapat berupa arbitrase "*ad hoc*" dan arbitrase institusional. Dalam hal arbitrase yang disepakati para pihak berbentuk *ad hoc*, maka para pihak dapat mengatur cara-cara bagaimana pelaksanaan pemilihan para arbiter, kerangka kerja prosedur arbitrase dan aparatur administratif dari arbitrase.

Kesulitan yang dialami para pihak dalam melaksanakan arbitrase *ad hoc* adalah dalam melakukan negosiasi dan menetapkan aturan-aturan prosedural dari arbitrase, serta dalam merencanakan metode-metode pemilihan arbiter yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Untuk mengatasinya para pihak biasanya memilih jalan penyelesaian melalui arbitrase institusional.

Adapun beberapa lembaga yang menyediakan jasa arbitrase dan aturan-aturan proseduralnya antara lain adalah :

- a) The Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce (ICC) Paris;
- b) The London Court of International Arbitration;
- c) The Arbitration Institute, Stockholm;

122. Gary Goodpaster (et.al), "Tinjauan Terhadap Arbitrase Dagang Secara Umum dan Arbitrase Dagang di Indonesia", dalam Arbitrase di Indonesia, Ghalia Indonesia, 1995, hlm. 25.

- d) The American Arbitration Association;
- e) Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI)¹²³.

Untuk menyelesaikan sengketa-sengketa melalui badan arbitrase, maka hukum yang akan diberlakukan oleh dewan arbitrase pertama-tama adalah hukum yang dipilih oleh para pihak sebagaimana tertulis dalam klausula tambahan dokumen perjanjian/kontrak. Dan apabila tidak ada hukum yang tegas-tegas dipilih oleh para pihak, maka hukum yang akan diberlakukan adalah hukum di mana perjanjian atau kontrak dibuat, atau hal-hal lainnya yang memberikan petunjuk tentang hukum yang akan dipakai. Namun demikian pemakaian hukum negara dari salah satu pihak ini kemungkinan tidak disetujui oleh pihak lainnya. Guna menghindari hal demikian, maka para pihak dalam kontrak dagang internasional menyetujui untuk memakai ketentuan-ketentuan hukum kebiasaan atau berdasarkan praktek-praktek perdagangan internasional yang sudah umum dipakai atau disebut juga dengan *Lex Mercatoria*¹²⁴.

3. Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Internasional Berdasarkan Pilihan Hukum.

a. Pilihan Hukum secara tegas.

Apabila dalam suatu kontrak jual-beli barang internasional terdapat suatu klausula yang secara tegas menunjuk hukum negara tertentu, dan dalam pelaksanaan kontrak terjadi perselisihan/sengketa, maka secara teoritis sengketa tersebut

123. Gary Goodpaster (et.al), op.cit, hlm. 25-26.

124. Huala Adolf, "Arbitrase Komersial Internasional", Rajawali, Jakarta, 1991, hlm. 47.

akan diselesaikan menurut hukum dari negara yang secara tegas dinyatakan dalam kontrak antar mereka.

b. Pilihan hukum secara diam-diam.

Apabila dalam suatu kontrak disiratkan adanya pilihan hukum secara diam-diam (yang dapat disimpulkan dari maksud, atau ketentuan, dan fakta-fakta yang terdapat dalam kontrak); jika di kemudian hari terjadi persengketaan dalam pelaksanaan kontrak tersebut, maka hukum mana yang akan digunakan dalam penyelesaian sengketa tersebut adalah hukum yang secara diam-diam dipilih oleh para pihak.

Pilihan hukum secara diam-diam banyak menimbulkan berbagai masalah, baik di bidang teori maupun dalam praktek hukum, khususnya dalam bidang kontrak-kontrak internasional termasuk kontrak jual-beli barang secara internasional. Karena penafsiran mengenai hukum yang dipergunakan dalam kontrak tersebut diserahkan kepada hakim yang menangani perkara antar mereka.

4. Penyelesaian Sengketa Jual-Beli barang Internasional
Berdasarkan Pilihan Hukum dengan *Lex Mercatoria*.

Di dalam kontrak dagang internasional, pilihan hukum tidak hanya kepada salah satu hukum negara tertentu, tetapi dapat juga tidak mengacu kepada salah satu hukum negara tertentu, yaitu apa yang disebut sebagai *lex mercatoria*¹²⁵.

125. Ridwa Khairandy, *op.cit*, hlm. 111.

J.G. Castel mendefinisikan *lex mercatoria* sebagai :
"the customs or usage of international trade, or the rules of law that are common to all or most of the states engaged in international trade or to those that connected with the contract"¹²⁶.

Cristoph W.O. Stoecker mengutip Goldman memberikan batasan *lex mercatoria* sebagai :
"a set of general principles, and customary rules spontaneously referred to or elaborated in the framework of international trade without reference to a particular national systems or laws"¹²⁷.

Sedangkan Ole Lando memberikan definisi *lex mercatoria* sebagai "rules of law which are common to all or most of the states engaged in international trade or to those state that connected with the disputes, and if not ascertainable, the rules which appear to be most appropriate and equitable"¹²⁸.

Dari beberapa definisi tersebut di atas dapat dikatakan, bahwa prinsip-prinsip dan kebiasaan-kebiasaan yang diterima secara umum dalam praktek perdagangan internasional tanpa merujuk kepada suatu sistem hukum nasional tertentu merupakan *lex mercatoria*. Dengan demikian *lex mercatoria* merupakan

126. J.G. Castel, et.al, "The Canadian Law and Practice of International Trade with Particular Emphasis on Export and Import Goods and Services", Emmond Montgomery Publications Limited, Toronto, 1991, hlm. 115.

127. C.W.O. Stoecker, "The Lex Mercatoria : To What Extent Does It Exist ?", dalam *Journal of International Arbitration*, Vol 7, 1990, hlm. 105.

128. O. Lando, "The Lex Mercatoria in International Commercial Arbitration", dalam *International and Comparative Law Quarterly*, Vol 34, 1985, hlm. 747.

suatu norma yang bersifat otonom, suatu norma yang berlaku di kalangan masyarakat bisnis.

Adapun elemen-elemen yang tergolong ke dalam *lex mercatoria* antara lain adalah : hukum yang seragam (*uniformed law*) seperti CISG; kebiasaan-kebiasaan yang berlaku dalam bidang perdagangan, misalnya ICC Incoterm 1990, *the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, serta kontrak-kontrak standar yang diterima secara universal¹²⁹.

Sedangkan norma-norma yang dapat dikategorikan sebagai *lex mercatoria* di antaranya adalah¹³⁰ :

- 1) Suatu prinsip umum, bahwa kontrak dapat dilaksanakan secara *prima facie* jika dilakukan menurut prinsip *pacta sunt servanda*;
- 2) Suatu kontrak harus dilaksanakan dengan itikad baik;
- 3) Suatu kontrak yang dilaksanakan dengan cara menyuap atau dengan cara-cara lain yang tidak jujur batal demi hukum, atau paling tidak, tidak dapat dilaksanakan;
- 4) Jika dalam pelaksanaan suatu kontrak terdapat kesulitan yang tidak diduga sebelumnya, dengan itikad baik hendaknya para pihak melakukan negosiasi untuk mengatasinya, meskipun kontrak yang bersangkutan memuat klausula *no revision*;
- 5) Para pihak tidak diperkenankan memuat syarat-syarat sepihak dalam kontrak yang membebaskan dirinya dari kewajiban

129. Ridwan Khairandy, op.cit, hlm. 112.

130. T.R.H.L.J. Mustil, *"The New Lex Mercatoria : The First Twenty Five Years"*, *Arbitration International*, hlm 110-114.

- 6) Penggantian kerugian untuk pelanggaran kontrak dibatasi hanya sampai pada konsekuensi-konsekuensi pelanggaran yang dapat dilihat;
- 7) Pelanggaran kerugian sebagai akibat tidak dialihkannya barang diperhitungkan dengan memperlihatkan harga pasar dari barang yang bersangkutan; dan
- 8) Pihak yang menderita kerugian akibat pelanggaran kontrak harus mengambil langkah-langkah wajar untuk menuntut ganti rugi terhadap pihak yang melanggar kontrak.

Walaupun konsep *lex mercatoria* masih mengundang kontroversi (apakah benar-benar merupakan hukum), bagi para pendukungnya *lex mercatoria* merupakan hukum yang eksis dan diakui sebagai sistem norma yang otonom oleh masyarakat bisnis dan kekuasaan negara. Hal ini dapat dibuktikan dalam praktek transaksi perdagangan internasional, di mana kontrak-kontrak dagang internasional baik secara eksplisit maupun implisit mengandung klausula yang menunjukkan penggunaan *lex mercatoria*. Hal yang sama juga terlihat dalam arbitrase perdagangan internasional¹³¹.

5. Penyelesaian sengketa jual-beli barang apabila tidak ada pilihan hukum.

Untuk menemukan hukum yang harus berlaku apabila dalam suatu kontrak para pihak tidak melakukan pilihan hukum, maka dalam hubungan ini terdapat berbagai pendirian dan berbagai teori-teori. Teori-teori tersebut antara lain adalah sebagai

131. Lihat M. Conant, "The Commerce Clause, the Supremacy Clause and the Law Merchant : *Swift v Tyson* and the Unity of Commercial Law", *Journal of Maritime Law and Commerce*, vol 15 No.2, 184, hlm. 153-178.

berikut :

a. *Lex loci contractus*.

Menurut teori *lex loci contractus*, bahwa hukum yang berlaku adalah hukum dari tempat di mana kontrak ini dibuat. Jadi tempat dibuatnya suatu kontrak adalah faktor yang penting untuk menentukan hukum yang berlaku. Dimana suatu kontrak dibuat, hukum dari negara itulah yang dipakai¹³².

Teori *lex loci contractus* pada jaman moderen sekarang ini sudah tidak memadai lagi, terutama bila dikaitkan dengan kontrak-kontrak yang diadakan antara pihak-pihak yang tidak berhadapan satu sama lain (*inter absentes*). Semakin banyak kontrak yang dibuat dengan bantuan sarana komunikasi moderen seperti telex, telegram, facsimile, sehingga penentuan locus contractus menjadi sulit dilakukan¹³³.

Untuk mengatasi kesulitan yang disebabkan karena dalam perjanjian-perjanjian internasional di jaman moderen sekarang ini orang tidak bertemu muka, sehingga sukar menentukan di mana sebenarnya tempat berlangsungnya kontrak tersebut, negara-negara Anglo Saxon atau negara-negara Common Law mengemukakan teori-teori yang dinamakan¹³⁴ :

- (1) Teori post-box (*mail box theory, post box theory theory of expedition, ubermittlungs theory*).

Menurut teori ini yang penting adalah tempat di mana

132. Sudargo Gautama, "Capita Selecta Hukum Perdata Internasional", Alumni, Bandung, 1983, hlm. 73.

133. Bayu Seto, "Dasar-Dasar Hukum Perdata Internasional", Citra Aditya Bakti, Bandung, 1994, hlm. 166.

134. Sudargo Gautama, op.cit, hlm. 73-76.

seseorang yang menerima offerte memasukkan surat penerimaan penawaran tersebut dalam kotak pos tempat "pengiriman surat" (mail box, post box). Menurut pandangan ini, maka sejak saat itu ia sebagai pihak yang menerima penawaran tidak dapat menarik kembali lagi surat penerimaan penawaran itu. Misalnya A di negara X menawarkan kepada B yang berada di negara Y (negara common law) suatu partai barang dengan harga dan syarat-syarat tertentu. B lantas menulis surat kepada A untuk menerima tawaran A tersebut dan memposkan surat penerimaannya itu di kantos pos negaranya sendiri (negara Y). Menurut pandangan ini maka kontrak telah berlangsung di negara Y. Jadi *lex loci contractus* adalah Y, dan hukum Y lah yang berlaku. .

(2) Teori penerimaan (*theory of Arrival, theory of declaration, theorie de la reception*).

Teori ini dianut oleh negara-negara civil law, dan merupakan kebalikan dari teori post-box. Menurut teori ini penerimaan offerte harus sampai pada pihak yang melakukan penawaran. Surat penerimaan penawaran ini harus diterima oleh pihak yang melakukan offerte dan penerimaan penawaran ini yang harus dinyatakan (*declared*) harus diketahui oleh orang yang membuat penawaran (*theory of information*). Dalam contoh tersebut di atas *lex loci contractus* dianggap bukan di negara Y, tetapi di negara X yaitu di negara di mana A yang melakukan penawaran menerima surat dari B yang dikirim

dari negara Y, surat yang memuat penerimaan offerte yang dilakukan oleh A tersebut.

Kedua teori tersebut di atas tidak menemukan kesesuaian pendapat mengenai apa yang dimaksudkan dengan "tempat dilangsungkannya kontrak". Dalam hubungan ini untuk menentukan mengenai "tempat dilangsungkannya kontrak" diserahkan kepada forum hakim di negara mana perkara diajukan. Forum hakim inilah yang akan menentukan teori mana yang akan dianut.

b. *Lex loci Solutionis.*

Sebagai variasi atas asas "*lex loci contractus*" telah dipergunakan asas "*lex loci solutionis*", yaitu hukum dari tempat di mana perjanjian dilaksanakan. Jadi bukan tempat di mana kontraknya ditanda tangani, tetapi tempat di mana kontrak itu dilaksanakan yang menentukan. Misal-nya kontrak untuk membuat suatu hotel dilaksanakan di Jakarta, maka hukum Indonesia adalah hukum dari tempat di mana pekerjaan dilaksanakan.

Dalam perkembangannya ternyata asas *lex loci solutionis* tidak selalu memberikan jalan keluar yang memuaskan terutama bila diterapkan pada kontrak-kontrak yang harus dilaksanakan dipelbagai tempat yang berbeda. Ada kemungkinan bahwa kontrak itu dianggap sah di salah satu tempat pelaksanaannya, namun dianggap tidak sah atau illegal di tempat pelaksanaan lainnya. Dalam praktek tidak tertutup kemungkinan untuk menundukkan bagian-bagian kontrak pada pelbagai sistem hukum

yang berbeda (*depecage*), tetapi hal semacam itu akan menyulitkan pengadilan untuk menyelesaikan perkara¹³⁵.

c. Teori "*the proper law of the contract*."

Teori ini di Inggris dikenal dengan nama "hukum yang sewajarnya" (*the proper law of the contract*). Menurut teori ini kita harus mencari hukum dari negara dengan mana kontrak bersangkutan memiliki apa yang dinamakan "*the most real connection*". Caranya adalah :

- (1) melokalisir kontrak bersangkutan;
- (2) mencari titik berat "*centre of gravity*" dari perjanjian tersebut; atau dengan kata lain mencari titik-titik taut tertentu sekitar kontrak. Berdasarkan hal ini kita dapat menentukan hukum dari negara mana yang harus dipergunakan.

Teori "*proper law*" telah menjadi pegangan dalam yurisprudensi dalam perkara-perkara Hukum Antar Golongan di Indonesia. Adapun kekurangan dari teori ini adalah bahwa sebelum suatu perkara dihadapkan ke pengadilan, sukar sekali untuk menentukan terlebih dahulu hukum mana yang akan berlaku untuk kontrak tersebut, sebab sang hakim akan meninjau dan menyelidiki segala titik-titik taut, segala faktor-faktor dan keadaan-keadaan sekitar kontrak bersangkutan untuk dapat menentukan hukum mana yang akan berlaku¹³⁶.

135. Bayu Seto, *op.cit*, hlm. 167.

136. Sudargo Gautama, *op.cit*, hlm. 77.

d. *Die Charakteristische Leistung Theorie* atau *the most characteristic connection theory* (titik taut yang paling karakteristik).

Teori ini dikemukakan oleh Rabel, sarjana Hukum Perdata Internasional terkenal. Menurut teori ini sistem hukum yang seyogyanya menjadi "the proper law of contract" adalah sistem hukum dari pihak yang dianggap memberikan prestasi yang khas dalam suatu jenis kontrak tertentu¹³⁷. Jadi di sini titik taut untuk menentukan hukum yang harus dipergunakan adalah melihat pihak mana yang paling karakteristik memberikan prestasi dalam suatu kontrak, terutama untuk kontrak-kontrak perdagangan¹³⁸.

Dengan demikian untuk menentukan hukum mana yang berlaku dalam suatu kontrak perdagangan (internasional), adalah dengan melihat pihak mana yang paling banyak memberikan prestasi, yang tentunya dalam hal ini adalah pihak penjual. Berdasarkan pada teori ini, maka hukum yang berlaku dalam kontrak jual beli barang internasional adalah hukum dari pihak penjual (eksportir).

137. Bayu Seto, *op.cit*, hlm. 175.

138. Sudargo Gautama, *op.cit*, hlm. 79.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Hukum Yang Berlaku Dalam Kontrak dan Forum Peradilan Yang Dipilih Untuk Menyelesaikan Sengketa Jual Beli Barang Internasional

Untuk mendapatkan data penelitian guna menjawab permasalahan mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual beli barang internasional, maka peneliti melakukan penelitian terhadap 11 perusahaan yang menjadi sampel penelitian.

Adapun mengenai profil perusahaan yang menjadi sampel penelitian, diuraikan sebagai berikut :

a. Profil Perusahaan.

1) Nama perusahaan, tahun berdirinya dan bidang usaha perusahaan.

Adapun profil perusahaan yang berkaitan dengan nama perusahaan, tahun berdiri, dan bidang usaha yang dijalankan disajikan pada tabel 1 berikut :

Tabel 1

Nama perusahaan, tahun berdiri, dan bidang usaha

Nama perusahaan	: tahun berdiri:	bidang usaha
1. PT. PN VII (Persero)	: 1996	:eksportir produsen
2. PT. Garuntang	: 1960	:eksportir produsen
3. PT. PN IX	: 1996	:eksportir produsen
4. PT. Tunas Baru Lampung	1978	:eksportir produsen dan Perkebunan Ke- lapa sawit
5. PT. Elyana and Co	: 1959	:perdagangan umum
6. PT. Great Giant Pine- apple	: 1978	:eksportir produsen
7. PT. Bumi Alam Makmur	: 1988	:eksportir
8. PT. Cipta Niaga	: 1986	:eksportir
9. PT. Kemala Lampung	: 1989	:eksportir
10. PT. Trans Pasific Trading Inc	: 1989	:eksportir
11. PT. Indra Sampurna	: 1970	:eksportir

Sumber : data lapangan tahun 2000, diolah.

Tabel di atas menunjukkan, bahwa perusahaan yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha ekspor semata-mata dan eksportir produsen, yaitu perusahaan yang menjual barang keluar negeri atas produktivitas perusahaan yang bersangkutan. Sedangkan apabila dilihat dari tahun berdirinya perusahaan hingga sekarang, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang bersangkutan sudah berpengalaman dalam bidang ekspor dan mengetahui seluk beluk dan peristiwa-peristiwa yang sering dialaminya selama melakukan penjualan barang komoditas ekspor dengan perusahaan asing di luar negeri.

2) Jenis barang komoditas yang diekspor dan tujuan negara ekspor.

Adapun jenis barang komoditas yang diekspor dan tujuan negara ekspor dapat dilihat pada tabel 2 berikut :

Tabel 2

Jenis barang komoditas ekspor dan tujuan negara ekspor

Nama perusahaan	Komoditas ekspor	Negara tujuan
1. PT. PN VII	SIR 3 L SIR 10, SIR 20, SIR 3CV 60	Amerika Serikat Singapura
2. PT. Garuntang	Crumb rubber	Amerika (Meksiko, Canada), Eropa, Japan Singapura
3. PT. PN IX Smg	karet kopi kakao Teh	Singapura, China, USA Jepang, Italy, Be- landa, dan Maroko Malaysia, Singapura Eropa, Malaysia, Ru- sia
4. PT. Tunas Baru Lampung	Indon Copraexpell er, Indon Palm ex peller crude palm oil crude coconut oil palm fatty acid	Hamburg (Jerman) Singapura Singapura Singapura
PT. Tunas Baru Lampung	RBD Palm stearin crude palm kernel oil	Singapura
5. PT. Elyana and Co	Rubusta coffe Kopi Robusta lada hitam	USA, Eropa, Asia Jerman, jepang, Eropa, Amerika Amerika
6. PT. Great Giant Pineapple	Nanas dlm kaleng	Asia, Eropa, dan Amerika

Nama perusahaan	Komoditas ekspor	Negara tujuan
7. PT. Bumi Alam Makmur	kopi robusta lada hitam	Jerman, Singapura Amerika, Spura, India, dan Eropa
8. PT. Cipta Niaga	Damar batu damar mata kucing	India Taiwan, India
9. PT. Kemala Lpg	kopi lada hitam	Singapura, Jerman Jepang Singapura
10. PT. Trans Pacific Trading, Inc	Kacang tanah berkulit Bawang merah sgr	Malaysia Taiwan
11. PT. Indra Sampurna	Tembakau	Belanda

Sumber : Data sekunder (Sales Contract) tahun 1997, 1998, dan 1999 diolah.

Dari Tabel 2 di atas dapat diketahui bahwa komoditas karet banyak diekspor ke Amerika Serikat, Singapura, Canada, Eropa, Jepang, Meksiko dan China. Komoditas kopi banyak diekspor ke Jerman, jepang, Amerika Serikat, Eropa, Singapura. Komoditas copraexpeller, palm expeller di ekspor ke Jerman. CPO, crude coconut oil, crude palm kernel oil, dan RBD Palm stearin diekspor ke Singapura. Lada hitam diekspor ke Amerika Serikat, Singapura, dan Eropa. Nanas dalam kaleng diekspor ke Asia, Eropa dan Amerika. Damar batu diekpor ke India, damar mata kucing diekspor ke India dan Taiwan. Kacang tanah berkuliit diekspor ke Malaysia; bawang merah segar diekspor ke Taiwan; serta tembakau diekspor ke Belanda

Negara dari perusahaan-perusahaan yang mengimpor komoditas dari Indonesia ini, ada yang menjadi peserta Konvensi CISG seperti Amerika Serikat, Jerman, Italy, China, Meksi-

ko, dan Belanda. Sedangkan negara-negara lainnya (Singapura, India, Jepang, Taiwan, Malaysia) tidak menjadi peserta Konvensi CISG.

3) Cara Eksportir berkomunikasi dengan Importir di luar negeri.

Hasil survey pada perusahaan-perusahaan ekspor mengenai cara berkomunikasi dengan importir di luar negeri dapat dilihat pada tabel 3 berikut :

Tabel 3

Cara berkomunikasi dengan mitra pembeli di luar negeri

Cara berkomunikasi dgn importir	n
a. melalui surat-menyurat	10
b. melalui faximile	10
c. melalui telepon	7
d. pembeli datang sendiri ke perush	3
e. melalui broker internasional	2
f. melalui kantor pemasaran bersama	2

Sumber : data lapangan tahun 2000.

Dari tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa cara perusahaan berkomunikasi dengan pembeli di luar negeri banyak dilakukan melalui hubungan surat-menyurat, melalui faximile, dan melalui hubungan telepon. Cara lainnya eksportir menjual barang ke importir di luar negeri adalah melalui broker internasional. Sedangkan kantor pemasaran bersama biasanya digunakan oleh eksportir BUMN (PT. Perkebunan VII dan IX).

Selanjutnya hasil penelitian dari pertanyaan apakah perusahaan-perusahaan yang membeli komoditas dari Indonesia merupakan pembeli lama, pembeli baru, atau campuran antara

pembeli lama dan baru, dapat dilihat pada tabel 4 berikut :

Tabel 4

Importir yang membeli komoditas ekspor Indonesia

Importir yang membeli komoditas	n
a. Importir lama (mitra lama)	8
b. Importir baru (sama sekali)	3
c. Importir baru dan lama	11

Dari tabel 4 di atas diketahui, bahwa umumnya eksportir Indonesia menjual komoditas kepada importir lama dan importir baru. Hal ini juga menunjukkan bahwa umumnya eksportir sudah memiliki langganan pembeli yang tetap di luar negeri, di samping itu eksportir juga berusaha mencari pembeli baru di negara lainnya.

4) Perundingan tentang hukum yang akan dipilih/digunakan dalam membuat Contract Sales.

Hasil penelitian dari pertanyaan apakah sebelum membuat kontrak penjualan mengenai komoditas yang akan dijual, antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) terlebih dahulu merundingkan tentang hukum yang akan digunakan/dipakai dalam membuat kontrak, diperoleh jawaban seperti terlihat pada tabel 5 berikut :

Tabel 5

Ada tidaknya perundingan tentang hukum yang akan dipakai
dalam kontrak jual-beli

J a w a b a n	n	%
a. Ya	3	27,30
b. Tidak	7	63,60
c. Tidak tahu	1	9,10
Jumlah	11	100,00

Sumber : Data lapangan tahun 2000, diolah.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa, pada umumnya (63,60%) eksportir tidak merundingkan tentang hukum yang akan digunakan/dipakai dalam kontrak, dan hanya ada 27,30% eksportir yang menjawab merundingkan.

Dari 27,30% eksportir yang menjawab "Ya", hukum yang dipilih/digunakan dalam membuat kontrak jual-beli tersebut dibuat menurut hukum Indonesia. Sedangkan dari 63,60% eksportir yang menjawab "Tidak", beralasan bahwa jual-beli yang dilakukan sesuai dengan kebiasaan yang sudah lazim dalam perdagangan internasional.

Tidak adanya perundingan antara penjual dan pembeli mengenai hukum mana yang akan dipakai dalam kontrak jual-beli barang internasional, akan berpengaruh terhadap masalah tentang siapa yang akan mempersiapkan naskah kontrak; apakah pihak penjual atau pembeli.

b. Hukum Yang Berlaku Dalam Kontrak Jual Beli Barang internasional.

Untuk mengetahui hukum yang berlaku dalam kontrak, maka pertama-tama peneliti melakukan penelitian terhadap kontrak kontrak yang digunakan dalam jual-beli barang internasional.

1) Istilah-istilah kontrak yang digunakan dalam jual-beli barang internasional.

Hasil penelitian terhadap 11 perusahaan ekspor telah diperoleh sebanyak 35 buah kontrak yang digunakan dalam jual-beli barang internasional. Dari ke 35 kontrak jual-beli tersebut, dapat diketahui tentang nama-nama/istilah kontrak jual-beli yang biasa digunakan dalam jual-beli internasional sebagaimana ditunjukkan dalam tabel 6 berikut :

Tabel 6
Istilah-istilah kontrak yang dipakai
dalam jual-beli barang internasional

Nama kontrak jual-beli	n	%
a. Contract	10	28,57
b. Sales Contract	2	5,71
c. Purchase Contract	8	22,85
d. Confirmation of Purchase	2	5,71
e. Memorandum	2	5,71
f. Sales Confirmation	2	5,71
g. FOB Contract	1	2,85
h. CIF,C&F, or FOB Contract	1	2,85

Nama kontrak jual-beli	n	%
i. Tecnically Specified Rub- ber International Contract	3	8,57
j. Purchased order	2	5,71
k. Bought note	1	2,85
l. Import contract	1	2,85
Jumlah	35	100,00

Sumber : Data sekunder tahun 1997, 1998 dan 1999 diolah.

Dari tabel 6 di atas dapat diketahui adanya 12 istilah kontrak jual-beli barang internasional. Adapun mengenai di negara mana saja istilah dari kontrak-kontrak tersebut digunakan dapat dilihat pada tabel 7 berikut :

Tabel 7

Negara-negara yang menggunakan istilah
kontrak jual-beli barang internasional

Nama/istilah kontrak	Negara yang menggunakan
a. Contract	Jerman, Switzerland, USA
b. Sales Contract	Indonesia
c. Purchase Contract	Singapura
d. Confirmation of Purchase	Jerman
e. Memorandum	Jepang
f. Sales Confirmation	Indonesia

Nama/istilah kontrak	Negara yang menggunakan
g. FOB Contract	USA (New York)
h. CIF,C&F, or FOB Contract	USA (New York)
i. Tecnically Specified Rub- ber International Contrac	Indonesia
j. Purchased order	Jepang
k. Bought note	Belanda
l. Import contract	USA

Sumber : Data sekunder tahun 1997, 1998, dan 1999 diolah.

Dari beberapa istilah kontrak tersebut di atas, dapat diketahui bahwa istilah Contract digunakan oleh perusahaan Switserlan; Contract, FOB Contract, CIF, C&F or FOB Contract digunakan di Amerika Serikat; istilah Contract dan Confirmation of Purchase digunakan di Jerman; Sales Contract, Sales Confirmation, dan Technically Specied Rubber International Contract digunakan di Indonesia; Purchase Contract digunakan di Singapura; dan Confirmation of Purchase dan Purchased order digunakan di Jepang; serta di Belanda (untuk tembakau) menggunakan istilah Bought Note.

2) Klausula yang terdapat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional.

a) *Contract.*

Contract for Estates Rubber yang dibuat oleh Hamburg-Indonesische Import-Gesellschaft, M.B.H (INDOHAM), Hamburg untuk dan atas nama PT. Perkebunan Nusantara IX, Semarang dan PT. Perkebunan Nusantara VII, Bandar Lampung untuk pem-

beli Albrecht & Dill, Hamburg dan Chemapol Asia PTE, Ltd Singapore (komoditas karet) memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Buyer*
- b. *Seller*
- c. *Quality*
- d. *Quantity*
- e. *Weight per ...*
- f. *Packing*
- g. *Shipment*
- h. *Price*
- i. *Condition*
- j. *Delivery*
- k. *Destination*
- l. *Payment*
- m. *Remarks*

(Sumber : data sekunder tahun 1978 dan 1979).

Selanjutnya istilah *Contract* yang digunakan oleh INDOHAM untuk dan atas nama PT. Perkebunan Nusantara IX, Semarang untuk pembeli Societe des Cafes Ennasr-Rue (a) entre Rue Djilali Ghafiri, Cassablanca/Marocco (komoditas kopi) memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Buyer*
- b. *Seller*
- c. *Commodity/Estate*
- d. *Quantity*
- e. *Price per kg*
- f. *Packing*
- g. *Quality*
- h. *Shipment*
- i. *Destination*

j. Weight

k. Payment

l. Arbitration

m. Remarks

(Sumber : data sekunder 1997).

Istilah *Contract* yang digunakan oleh Taloca AG, Switzerland untuk pembelian komoditas kopi dari PT. Elyana and Co, kontraknya memuat klausula sebagai berikut :

a. Quantity

b. Quality

c. Price

d. Condition

e. Weight

f. Payment

g. Insurance

h. Shipment

i. Destination

j. Arbitration

k. Complementary conditions

(Sumber : data sekunder tahun 1999)

Selanjutnya istilah *contract* yang digunakan oleh Wachmuth & Crogman (broker) Jerman dalam jual beli komoditas nenas dalam kaleng dengan PT. Great Giant Peneapple, Co, memuat klausula sebagai berikut :

a. Seller

b. Buyer

c. Quantity

d. Commodity

e. Quality

f. Price

g. Parity

- h. Destination*
- i. Shipment*
- j. Payment*
- k. Condition*
- l. Commission*

(Sumber : data sekunder tahun 1999)

Sedangkan istilah *Contract (Contract for Estate Rubber)* yang digunakan oleh PTP. Commodities Ltd, New York untuk dan atas nama M. Rothschild & Co, New York (pembeli) untuk pembelian komoditas karet dari Kantor Pemasaran Bersama PT. Perkebunan, Jakarta dan PT. Perkebunan Nusantara VII, Bandar Lampung memuat klausula sebagai berikut :

- a. Buyer*
- b. Seller*
- c. Quantity*
- d. Quality*
- e. Price*
- f. Packing*
- g. Shipment*
- h. Destination*
- i. Condition*
- j. Payment*

(Sumber : data sekunder tahun 1998 dan 1999).

Istilah *Contract* yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Tequesta (Broker) untuk penjual (PT. Elyana & Co, Bandar Lampung) dan pembeli Harris Freeman & Co, Inc (komoditas lada hitam) memuat klausula sebagai berikut :

- a. Seller*
- b. Buyer*
- c. Commodity*

- d. *Quality*
- e. *Quantity*
- f. *Price*
- g. *Shipment*
- h. *Weights*
- i. *Payment*
- j. *Remarks*

(Sumber : data sekunder tahun 1998).

Selanjutnya istilah *Contract* yang dibuat oleh TPK Commodity Trade GmbH untuk pembelian komoditas Indonesian Palm Expeller, FAQ dari PT. Tunas Baru Lampung, memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Quantity*
- b. *Commodity*
- c. *Quality*
- d. *Shipment*
- e. *Packing*
- f. *Parity*
- g. *Payment*
- h. *Contract*
- i. *Arbitration*
- j. *Special conditions*

(Sumber : data sekunder tahun 1999)

Sedangkan *Contract* yang dibuat oleh TPK Commodity Trade GmbH untuk pembelian komoditas Indonesia Copraexpeller, FAQ dari PT. Tunas Baru Lampung, di samping memuat hal-hal tersebut di atas, juga memuat klausula *advising bank*.

b) *Sales contract.*

Sales contract yang dibuat oleh Kantor Pemasaran Bersama PT. Perkebunan (Persero) untuk penjualan komoditas kopi kepada Indoprom Stragiotti s.r.l. Genoa dan Vahan Galstaun TRD B.V Den Haag memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Buyer*
- b. *Seller*
- c. *Commodity*
- d. *Quality*
- e. *Quantity*
- f. *Unit price*
- g. *Terms*
- h. *Payment*
- i. *Time of shipment*
- j. *Port of shipment*
- k. *Port of destination*
- l. *Transshipment*
- m. *Partial Shipment*
- n. *Booking of space*
- o. *Bill of Lading*
- p. *Freight*
- q. *Marking*
- r. *Packing*
- s. *Insurance*
- t. *Special terms and Conditions*
- u. *Arbitration*
- v. *Choice of law*

(Sumber : data sekunder, tahun 1998)

c) *Purchase contract.*

Purchase contract yang dibuat oleh Gie Ascom Pte, Ltd

yang berkedudukan di Singapura untuk pembelian komoditas kopi dari PT. Bumi Alam Makmur memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Buyer*
- b. *Seller*
- c. *Commodity*
- d. *Specification*
- e. *Quantity*
- f. *Price*
- g. *Weight*
- h. *Packing*
- i. *Shipment*
- j. *Payment*
- k. *Remarks*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999)

Bentuk lain dari *purchase contract* yang dibuat oleh Hiang Kie, PTE, Ltd Singapore untuk pembelian komoditas kopi robusta dari PT. Elyana & Co, memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Buyer*
- b. *Seller*
- c. *Description of goods*
- d. *Quantity*
- e. *Unit price*
- f. *Basis*
- g. *Shipment month*
- h. *Payment terms*
- i. *Insurured covered by*
- j. *Special conditions* (Sumber : data sekunder 1999)

Bentuk lain *purchase contract* yang dibuat oleh Singapore Tong Teik (Pte) Ltd untuk pembelian komoditas karet alam dari PT. Perkebunan Nusantara VII memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Grade*
- b. *Origin*
- c. *Packer*
- d. *Quantity*
- e. *Packing*
- f. *Price/unit*
- g. *Shipment/delivery*
- h. *Payment terms*
- i. *Broker/Agent*
- j. *Conditions*
- k. *Remark*

(Sumber : data sekunder, tahun 1998/1999)

Sedangkan *purchase contract* yang dibuat oleh Inter-United Enterprises Pte Ltd Singapura untuk pembelian komoditas palm stearin, crude palm cernel oil dan palm fatty acid dari PT. Tunas Baru Lampung, memuat klausula sebagai berikut

- a. *Reference*
- b. *Seller*
- c. *Buyer*
- d. *Commodity*
- e. *Product specification*
- f. *Weight/analysis*
- g. *Quantity*
- h. *Payment terms*
- i. *Shipment*
- j. *Remarks*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999).

d) *Confirmation of purchase.*

Suatu *confirmation of purchase* yang dibuat oleh Hamburg Coffe Company, Jerman untuk pembelian komoditas kopi dari PT. Bumi Alam Makmur Lampung dan PT. Elyana & Co, Lampung memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Sellers*
- b. *Agents*
- c. *Buyers*
- d. *Quantity*
- e. *Quality*
- f. *Price*
- g. *Shipment*
- h. *Shipping line*
- i. *Destination*
- j. *Payment*
- k. *Aplicable law*
- l. *Arbitration*
- m. *Compl. Conditions*

(Sumber : data sekunder, tahun 1998 dan 1999)

e) *Memorandum.*

Memorandum yang dibuat oleh Kasho Company Limited, Jepang untuk pembelian komoditas kopi dari PT. Elyana & Co Lampung, memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Article*
- b. *Quality*
- c. *Quantity*
- d. *Price*
- e. *Shipment*
- f. *Destination*
- g. *Packing*

- h. Insurance*
- i. Shipping mark*
- j. Payment*
- k. Remarks*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999).

f) FOB Contract.

FOB contract yang dibuat oleh *American Coffe Corporation New York* untuk pembelian komoditas kopi dari *PT. Elyana and Co*, memuat hal-hal sebagai berikut :

- a. Buyer*
- b. Seller*
- c. Quantity*
- d. Description*
- e. Shipment*
- f. Destination*
- g. Price*
- h. Payment*
- i. Weight*

j. Conditions (sumber : data sekunder, tahun 1999).

g) Sales confirmation.

Sales confirmation yang dibuat oleh *PT. Cipta Niaga* untuk penjualan komoditas damar batu kepada *Ketan Trading Company, Singapore* memuat klausula sebagai berikut :

- a. Article*
- b. Shipper*
- c. Buyer*
- d. Quantity*
- e. Price*
- f. Packing*
- g. Insurance*

- h. Shipment*
- i. Payment*
- j. Shipping mark*
- k. Certificate origin*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999).

Sedangkan *Sales Confirmation* yang dibuat oleh PT. Cipta Niaga untuk penjualan komoditas gum damar kepada M/S. G.K Trading Co, Calcutta/India di samping memuat klausula seperti tersebut di atas, memuat juga *Shipment Bill of Lading*.

h) Technically Specified Rubber International Contract.

Technically Specified Rubber International Contract yang dibuat oleh PT. Perkebunan Nusantara VII (Persero) Bandar Lampung untuk penjualan komoditas karet alam kepada 3 perusahaan asing, yaitu Tong Teik Pte. Ltd, Chemapol Asia Pte, Ltd (Singapore), dan M. Rothschild & Co, New York, memuat klausula sebagai berikut :

- a. Specification*
- b. quantity*
- c. Packing*
- d. From (port)*
- e. Destination*
- f. Contract type (FOB/C&F/CIF)*
- g. Price per kilo or lbs*
- h. Freight : nil*
- i. Shipment periode vessel*
- j. Condition*
- k. Brokerage/commission : nil*
- l. Payment*
- m. Arbitration*
- n. Remarks*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999).

i) *CIF, C&F, or FOB Contract.*

CIF, C&F, or FOB Contract yang dibuat oleh John H. Elton, Inc untuk pembelian komoditas lada hitam dari PT. Bumi Alam Makmur, memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Seller*
- b. *Buyer*
- c. *Quantity*
- d. *Article*
- e. *Price*
- f. *Shipment*
- g. *Terms of payment*
- h. *Weights*
- i. *Remarks*

(Sumber : data sekunder, tahun 1998).

j) *Import Contract for USA.*

Import Contract for USA yang dibuat oleh Philip Billhardt, Inc, New York (broker) untuk pembelian komoditas karet alam dari PT. Garuntang, memuat klausula sebagai berikut :

- a. *Sold to*
- b. *For account of*
- c. *Quantity*
- d. *Description*
- e. *Price*
- f. *Packing*
- g. *Shipment*
- h. *Position*
- i. *Terms*
- j. *Authorized Representative*

(Sumber: data sekunder, 1999).

k) *Bought Note.*

Bought Note yang dibuat oleh G. Harkema B.V. Amsterdam (broker) untuk pembelian komoditas tembakau dari PT. Indra Sampurna Semarang, memuat klausula sebagai berikut :

a. *Description*

b. *Quantity*

c. *Price*

d. *Document required :*

- *Commercial Invoice*
- *Bill of Lading*
- *Shipping-Weightlist*
- *Insurance Certificate/policy*
- *fumigation certificate*
- *Certificate of origin form A (GSP/A)*

(Sumber : data sekunder, tahun 1999)

l) *Purchase Order.*

Purchase Order yang dibuat oleh Nomura Trading Co, Ltd, Tokyo untuk pembelian komoditas kopi robusta dari PT. Elyana and Co, di samping memuat klausula-klausula sebagaimana kontrak jual beli barang seperti tersebut di atas, yaitu :

a. *Purchased from*

b. *Terms of payment*

c. *Terms of shipment*

d. *Description*

e. *Quantity*

f. *Unit price*

g. *Total amount*

h. *Destination*

i. Shipping marks

juga memuat klausula klausula sebagai berikut :

1. Price

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

a. Seller's price includes all charges and taxes applicable to the material, produce, commodity, equipment article or item (hereinafter "the goods") and or to the services covered by the Purchase Order (Harga penjual meliputi semua ongkos-ongkos dan pajak yang berlaku untuk bahan, hasil bumi, komoditi, perlengkapan, (yang selanjutnya disebut "barang") dan/atau jasa-jasa yang ditutup oleh Purchase Order).

b. Seller warrants and represents that the prices specified in this Purchase Order do not exceed the current selling price for the same or substantially similar goods and/or services taking into account the quantity in the Purchase Order (Penjual menjamin dan menegaskan bahwa harga yang ditentukan dalam Purchase Order ini tidak melebihi harga penjualan sekarang ini yang secara substansial sama untuk barang-barang atau jasa-jasa dengan memperhitungkan kuantitas yang termasuk di dalam Purchase Order).

2. Time

Di dalam klausula ini dimuat ketentuan sebagai berikut :

Buyer's distribution schedule is based upon the agreement that the Goods will be delivered to Buyer by the date specified on the face of the Purchase Order. Time is, there-

fore, of the essence in this Purchase Order. If delivery is not made at the time agreed upon, or if the Goods are defective in any respect whatsoever, Buyer reserves the right to cancel this Purchase Order and purchase elsewhere, and hold Seller accountable for all claims and damages suffered by Buyer as a result thereof in addition to any and all other rights and remedies it may have under applicable laws. If the delivery date cannot be met, Seller shall inform Buyer in writing immediately of seller's best possible delivery schedule, but said schedule shall be subject to Buyer's acceptance, Buyer shall have the right to accept or reject shipment (Jadwal pendistribusian kepada pembeli didasarkan atas persetujuan bahwa barang akan diserahkan kepada pembeli sesuai tanggal yang ditentukan dalam Purchase Order. Oleh karena itu, waktu adalah hal pokok di dalam Purchase Order ini. Jika penyerahan tidak sesuai dengan persetujuan di atas, atau jika barang-barang dalam beberapa hal tidak sempurna oleh sebab apapun, Pembeli berhak untuk membatalkan Purchase Order ini dan purchase di tempat lain, serta mengikat penjual memperhitungkan semua klaim dan kerusakan-kerusakan yang diderita pembeli sebagai akibat hal tersebut, ditambah pula dengan beberapa hak lain serta pemulihan sesuai dengan hukum yang berlaku. Jika tanggal penyerahan tidak bisa dipenuhi, Penjual akan memberitahukan secara tertulis kepada pembeli jadwal penyerahan sesegera mungkin, tetapi jadwal tersebut tunduk pada penerimaan pembeli. Pembeli memiliki hak untuk menerima atau menolak pengapalan).

3. *Packing and Container Charges*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

"Seller's price includes all charges for packing, containers, cartage or storage, unless specifically listed as an additional and separate charge on this Purchase Order. Seller shall be liable for damages to the Goods hereunder caused by improper boxing, packing or carting" (Harga penjualan mencakup semua kewajiban-kewajiban untuk pengepakan, kontainer, penyimpanan, kecuali apabila secara khusus terdaftar sebagai suatu tambahan dan kewajiban yang terpisah atas Purchase Order ini. Penjual akan bertanggung jawab untuk kerusakan-kerusakan terhadap barang tersebut disebabkan oleh kotak, pengepakan dan pengangkutan yang tidak patut.

4. *Packing List and Assistance*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

- a. *Each shipment shall be accompanied by a packing list which shall specify the contents thereof. Buyer's count will be conclusive on all shipments not accompanied by a packing list* (setiap pengiriman akan disertai dengan suatu daftar pengepakan yang akan menentukan isinya. Jumlah milik Pembeli akan ditentukan atas semua pengiriman yang tidak disertai daftar pengepakan).
- b. *Seller shall provide all necessary assistance, information, certificates, valuation and other documents in sufficient copies and in manner and time to accomplish*

prompt delivery of the Goods at the specified point(s) of delivery and prompt performance of the services.

(Penjual akan memberikan semua bantuan yang diperlukan, keterangan, sertifikat, penilaian dan dokumen-dokumen dalam rangkap secukupnya dan dalam cara dan waktu cepat untuk menyelesaikan penyerahan barang-barang pada titik-titik tertentu dan penyerahan dan pelaksanaan yang cepat terhadap jasa-jasa).

5. Excess or Partial Shipments

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Buyer may, but is not obligated to, accept shipments that are in excess of or less than the quantity ordered. Such shipments may be returned at Buyer's option to Seller at Seller's expence and risk (Pembeli boleh, tetapi tidak diwajibkan, untuk menerima pengiriman-pengiriman yang melebihi atau kurang dari jumlah yang dipesan. Pengiriman tersebut dapat dikembalikan atas kehendak Pembeli kepada Penjual dengan ongkos dan resiko Penjual).

6. Warranties

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller warrants that all the Goods delivered hereunder shall be free from any defects in materials, design, workmanship, manufacture, treatment, fabrication, construction, packaging, instruction manuals, labelling, warnings or otherwise (Penjual menjamin bahwa semua barang-barang yang diserahkan akan bebas dari kerusakan material, desain, pekerja kapal, pemabrikan, perawatan, pembuatan, konstruksi,

pengepakan, instruksi secara manual, pemberian label, peringatan atau cara lain).

7. *Products Liability Indemnification*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller hereby releases and agrees to indemnify, defend and save harmless Buyer, its directors, officers, employees and agents, from and against any and all losses, damages (actual consequential or indirect), liabilities, penalties, claims, demands, suits or actions, and related costs and expenses of any kind (including, without limitation expenses of investigation and recall, counsel fees, judgements and settlements) for injury to or death of any person or property damage or any other loss suffered or allegedly suffered by any person or entity and arising out of or otherwise in connection with any defect or alleged defect of the Goods delivered hereunder (Penjual membebaskan dan menyetujui untuk mengganti kerugian, membela dan menyelamatkan pembeli yang baik, direktornya, pejabat-pejabatnya, pegawai dan agen, terhadap semua kehilangan, kerusakan-kerusakan, tanggung jawab, hukuman, klaim, tuntutan, gugatan atau tindakan-tindakan, dan berhubungan dengan ongkos-ongkos dan biaya-biaya berbagai macam (meliputi tanpa pembatasan ongkos investigasi dan penarikan kembali, biaya konseling, keputusan pengadilan dan penyelesaian) untuk luka-luka atau kematian orang-orang atau kerusakan barang atau kehilangan lainnya yang diderita atau menurut dugaan diderita oleh orang-orang atau kesatuan dan timbul dari atau lainnya

berkaitan dengan kerusakan atau diduga kerusakan dari barang-barang yang diserahkan).

8. *Public Disclosure*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

The terms of this Purchase Order shall not be publicly disclosed in any manner without Buyer's prior written consent, except as may be necessary for Seller to perform its obligations hereunder. If Seller breaches this provision, Buyer has the rights to cancel this Purchase Order without any obligation to accept delivery after the date of such cancellation or to make further payments hereunder, except for the Goods delivered prior to such cancellation.

9. *Changes*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Buyer shall have the right at any time to make changes in the drawings, designs, specifications, quantity, delivery schedules, methods of shipment and packing place of inspection, acceptance and/or point of delivery of any Goods to be furnished and/or services to be rendered under this Purchase Order (Pembeli memiliki hak pada suatu waktu untuk membuat perubahan-perubahan dalam penarikan, pola, spesifikasi, jumlah, jadwal penyerahan, cara pengiriman, pengepakan dan tempat pemeriksaan, penerimaan dan/atau titik penyerahan barang-barang atau jasa-jasa yang disiapkan yang ditentukan dalam Purchase Order ini).

If such changes cause a delay or an increase or decrease in expense to Seller, Seller shall immediately notify Buyer

and negotiate an equitable adjustment. However, Seller shall proceed diligently to supply the Goods or perform the work or services contracted for under this Purchase Order as so changed. No claim for such equitable adjustment by Seller will be valid unless submitted to Buyer in writing within thirty (30) days from the date it received notice of the change required by Buyer (Jika perubahan demikian menyebabkan penundaan, menambah atau mengurangi biaya kepada Penjual, Penjual segera memberitahukan kepada Pembeli dan merundingkan suatu penyesuaian yang adil. Meskipun demikian Penjual akan meneruskan pengiriman barang-barang secara kontinyu atau menyiapkan pekerjaan atau jasa-jasa yang telah dijanjikan berdasarkan Purchase Order yang telah diubah. Tidak ada klaim yang sah untuk penyesuaian yang adil oleh Penjual, kecuali diajukan secara tertulis kepada Pembeli dalam waktu 30 hari dari tanggal penerimaan pemberitahuan tentang perubahan yang dimintakan oleh Pembeli).

10. Liens

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller guarantees good title to Buyer against all liens, encumbrances and claims arising by, through and under Seller, as to all goods to be furnished hereunder and as to all property to be returned to Buyer (Penjual menjamin hak yang baik kepada Pembeli terhadap semua hak gadai, halangan dan klaim yang ditimbulkan oleh/melalui Penjual terhadap semua barang yang disediakan dan juga hak milik yang harus dikembalikan kepada Pembeli).

11. Termination for Default

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

(a) *In addition to any and all rights and remedies that Buyer may have against Seller in the event of any breach hereof. Buyer may, subject to the provisions of paragraph (c) below, by written notice of default to Seller, terminate the whole or any part of this Purchase Order in any one of the following circumstances* (Di samping hak-hak dan pemulihan yang dimiliki Pembeli terhadap Penjual dalam peristiwa pelanggaran tersebut. Pembeli tunduk pada ketentuan-ketentuan pada paragraf (c) di bawah, secara tertulis memberitahukan kelalaian kepada Penjual, mengakhiri keseluruhan atau sebagian Purchase Order ini di dalam keadaan-keadaan berikut :

- (1) *if Seller fails to make delivery of the Goods or perform the services within the time specified as the time of delivery or any extension thereof; or* (jika penjual gagal menyerahkan barang-barang atau melaksanakan jasa-jasa dalam waktu tertentu sebagai waktu penyerahan atau sebagaimana perpanjangannya); atau
- (2) *if Seller fails to perform any of other provisions of this Purchase Order, or so fails to make progress as to endanger performance of this Purchase Order in accordance with this terms, and in either of this two circumstances does not cure such*

failure within a period of ten (10) days, or such longer period as the Buyer may authorize in writing, after receipt of notice from Buyer specifying such failure (jika Penjual gagal melaksanakan ketentuan-ketentuan lain dalam Purchase Order ini, atau gagal mendapat kemajuan dengan maksud mengancam pelaksanaan Purchase Order sesuai dengan ketentuan-ketentuan ini, dan dalam tiap keadaan tidak meniadakan kegagalan di dalam periode 10 hari, atau periode yang lebih lama sebagaimana yang telah disahkan secara tertulis oleh Pembeli, setelah menerima pemberitahuan dari pembeli kegagalan tertentu tersebut).

(b) In the event Buyer terminates this Purchase Order in whole or in part as provided in paragraph (a) above, or (d) below, Buyer may, without precluding the exercise of any other right or remedy, procure the Goods or services from other source upon such terms and in such manner as Buyer may deem appropriate. Seller shall be liable to Buyer for any excess costs arising as a result thereof and Seller continue the performance of this Purchase Order to extent not terminated (Dalam peristiwa Pembeli mengakhiri Purchase Order ini seluruhnya atau sebagian sebagaimana ditentukan dalam paagraf (a) di atas, atau (b) di bawah, Pembeli dapat, tanpa menghalangi pelaksanaan hak-hak dan pemulihan lain, memperoleh barang-barang atau jasa-jasa dari

sumber lain berdasarkan ketentuan-ketentuan dan cara yang dianggap Pembeli tepat. Penjual akan bertanggung jawab kepada Pembeli untuk kelebihan biaya-biaya yang timbul sebagai akibat tersebut dan Penjual meneruskan pelaksanaan Purchase Order ini sampai tidak diakhiri).

- (c) *If the Purchase Order is terminated as provided in subparagraph 11 (a) above, Buyer, in addition to any other rights provided herein, may require Seller to transfer title and delivery to Buyer in the manner and to extent directed by Buyer (1) any completed Goods, and (2) such partially completed Goods and materials, parts, tools, dies, jigs, fixture, plans, drawings, information and contract rights as Seller has specifically produced or specifically acquired for the performance of such part of this Purchase Order as has been terminated; and Seller shall, upon direction of Buyer, protect and preserve property in possession of Seller in which Buyer has an interest. Payment for completed Goods delivered to and accepted by Buyer shall be at the applicable contract price.*
- (d) *Buyer may terminate this Purchase Order for default at any time upon written notice to Seller if a petition is failed by or against Seller under the bankruptcy laws applicable to Seller or Seller makes a general assignment for the benefit of creditors or a receiver is appointed for any property of Seller.*

12. *Indemnity and Hold Harmless*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller shall indemnify and hold Buyer harmless from all liability, costs, damages and assessments, including reasonable attorney's fee, caused by or arising out of or incidental to failure of Seller to perform its obligations imposed herein or by law or by any government, whether national, state, or municipal or any agency thereof.

13. *Walver*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

No claim or right arising out of a breach of this Purchase Order can be discharged in whole or in part by a walver or renunciation of the claim or right unless the walver or renuntiatio is supported by consideration and is in writing signed by the aggrieved party (Tidak ada klaim atau hak yang timbul dari pelanggaran kontrak ini dapat dihentikan seluruhnya atau sebagian dengan suatu penolakan terhadap klaim atau hak kecuali apabila penolakan itu didukung oleh pertimbangan dan ditandatangani secara tertulis oleh pihak-pihak yang dirugikan).

14. *Permits, Licences, Tariffs*

Klausula ini memuat kketentuan sebagai berikut :

Unless otherwise expressly agreed in writing, Seller shall be responsible for obtaining and paying for any and all export licences or permits necessary for performance of this Purchase Order. It is agreed in addition and not in limitation of any generally in this Purchase OOrder, that

the price includes any and all applicable tariffs or duties imposed upon the Goods or services by any governments.

If, by any law, regulation or other official rule which first becomes effective subsequent to the date of this Purchase Order, Buyer shall become liable for, or if there shall be any increase in, any tax, duty, surcharge, import fee or other exaction on the Goods or services covered by this Purchase Order or on the resale of the Goods to be furnished hereunder, or any component part thereof, or any process or labor involved therein, or on any services to be rendered by Seller, Buyer, at its option, may cancel this Purchase Order as to any and all undelivered Goods, unless Seller shall reimburse Buyer for the Amount of the increase in any such tax or exaction.

15. Notices

Memuat ketentuan sebagai berikut : "any notice, request, demand or other communication shall be given in writing by mailing same to the street address of Buyer set forth on the face hereof" (pemberitahuan, permohonan, tuntutan atau komunikasi lain diberikan secara tertulis melalui surat ke alamat Pembeli).

16. Force Majeur

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

- (a) If the performance of any part of this contract by Seller or Buyer is prevented, hindered or delayed by reasons of labor disputes, accidents, shutdowns, embargoes, governmental orders or restrictions, acts

of God or any other cause or causes beyond the control of Seller or Buyer, as the case may be, and which can not be overcome by due diligence, the party affected shall be excused from such performance to the extent that it is necessarily prevented, hindered or delayed thereby, during the continuance of any such happening or event, and this contract shall be deemed suspended so long as and to the extent that any such cause prevents or delays its performance.

(b) The party claiming to be affected thereby shall give notice to the other party within a reasonable time after the happening thereof of the nature and extent of any force majeure condition referred to in subparagraph (a) above claimed to exist and the terms and conditions of such subparagraph shall not become operative unless such notice has been given.

17. Applicable Law

Memuat ketentuan sebagai berikut : "the rights of the parties and this agreement shall be governed by the laws of Japan".

18. Invalidity of Provision

Memuat ketentuan ketentuan : "the provisions of this Purchase Order shall be deemed to be severable, and any invalidity of any provision of this Purchase Order shall not affect the validity of the remaining provisions of this Purchase Order".

19. Arbitration

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Any dispute, controversy or difference arising out of, in relation to or in connection with this Purchase Order or the breach thereof, which cannot be amicably settled by and between Seller and Buyer, shall be settled by arbitration held in Tokyo under the rules of conciliation and arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association. The award thereof shall be final and binding upon the parties hereto.

20. Inspection and Rejection

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Final inspection shall be at the facility of Buyer or its customer in Japan (or elsewhere as may be designated by Buyer) after the arrival of the Goods at such facility unless otherwise agreed in writing. Goods rejected as not conforming to this Purchase Order shall be returned at Seller's expense, including transportation and handling costs (Sumber : data sekunder tahun 1999).

3) Klausula mengenai syarat-syarat perdagangan yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional.

Hasil penelitian terhadap klausula-klausula yang dimuat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional sebagaimana diuraikan di atas, maka ditemukan mengenai syarat-syarat (ketentuan Khusus) perdagangan di dalam jual beli barang internasional.

Adapun syarat-syarat perdagangan ini dapat dilihat dalam tabel 8 berikut :

Tabel 8
Syarat-syarat/ketentuan khusus perdagangan
yang dipergunakan dalam jual-beli barang internasional

Dimuat di klausula	F.O.B	C.I.F	C & F	tidak ada	n
- Terms	4	1	2	-	7
- Price	11	1	4	-	16
- Condition	3	-	-	-	3
- Parity	2	-	-	-	2
- Freight basis	1	-	-	-	1
- tidak memuat	-	-	-	6	6
n	21	2	6	6	35

Sumber : data sekunder, diolah.

Dari tabel di atas diketahui bahwa 60 % syarat-syarat perdagangan menggunakan FOB; 17,14 % menggunakan C & F, ada 5,71 % yang menggunakan CIF. Sedangkan 17,14 % kontrak lainnya tidak memuat syarat. Syarat perdagangan FOB tersebut sebagian besar (50%) termuat di dalam klausula harga (*price*), sedangkan lainnya termuat dalam klausula *terms*, *condition*, *parity* dan *freight basis*. Sedangkan untuk syarat perdagangan CIF dan C & F termuat di dalam klausula *terms* dan *price*.

4) Klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak.

Hasil penelitian terhadap klausula-klausula yang dimuat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional sebagaimana dikemukakan di atas, maka dapat ditemukan mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak jual beli barang internasional. Adapun mengenai hukum yang digunakan/dipakai dalam jual beli internasional dapat dilihat pada tabel 8 berikut :

Tabel 9
Hukum yang dipilih/berlaku dalam kontrak
jual-beli internasional

Hukum yang dipilih/berlaku	n	%
a. Hukum asing	20	57,14
b. Hukum Indonesia	3	8,57
c. Tidak memuat pil.hkm	12	34,29
Jumlah	35	100,00

Sumber : Data sekunder diolah.

Dari tabel 8 di atas diketahui, bahwa 57,14% kontrak-kontrak jual-beli yang dibuat tunduk pada ketentuan hukum asing (pembeli), dan hanya ada 8,57% kontrak yang dibuat dan tunduk pada ketentuan hukum Indonesia. Sedangkan 34,29% kontrak lainnya tidak memuat pilihan hukum.

Selanjutnya mengenai perkataan/kalimat klausula memilih hukum asing (pembeli) dari 57,14% kontrak jual-beli tersebut di atas adalah sebagai berikut :

- a) *This sales has been made on the conditions of the European Contract for Coffee ...*
- b) *Subject to the terms and conditions of SICOM VGR Contract;*
- c) *This Contract is to based on the rules and by laws of the International Rubber Contract for Technically Specified Rubber; atau Subject to Regulations Covering International Contract for Technically Specified Rubber*
- d) *The terms and conditions of the Dutch Contract for Indonesian Coffee latest edition;*
- e) *This Contract is subject to The Rules of the American Spice Trade Association Import CIF, C&F, or FOB Contract;*
- f) *This Contract incorporates the provisions, terms, and conditions of the FOB, Ex-Dock and Spot Contract of the Green Coffee Association of New York, Inc.*
- g) *The Right of parties and this agreement shall be governed by the Law of Japan.*

Sedangkan bunyi klausula bagi kontrak yang memilih hukum Indonesia adalah sebagai berikut :

"This contract is made subject to the prevailing export and foreign exchange regulations of the Government of the Republic of Indonesia".

Kata-kata/kalimat yang menyatakan hukum yang berlaku dalam

kontrak tersebut di atas dapat ditemukan dalam klausula *remarks, conditions*, dan klausula *applicable law*.

Selanjutnya apabila kita memperhatikan beberapa klausula tersebut di atas, khususnya kontrak-kontrak jual-beli barang yang dibuat antara perusahaan Indonesia dengan perusahaan yang berdomisili di Amerika Serikat, Jerman dan Belanda, di mana negara-negara ini menjadi peserta Konvensi CISG; tidak diketemukan klausula yang memberlakukan CISG.

Di samping itu ada juga kontrak-kontrak jual-beli yang di dalamnya tidak memuat pilihan hukum, tetapi memuat klausula tentang tidak berlakunya Konvensi CISG yang dinyatakan secara tegas sebagai berikut : "*the Uniform Law on the International Sale of Goods shall not apply to this contract*". Ini berarti bahwa walaupun tidak ada pilihan hukum, namun CISG tidak berlaku; jadi yang berlaku adalah Incoterm 1990.

c. Forum Peradilan yang Dipilih untuk Menyelesaikan Sengketa Jual-Beli Barang Internasional

Guna menjawab permasalahan "forum peradilan apakah yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional", maka penulis melakukan penelitian terhadap kontrak-kontrak jual beli barang internasional, apakah kontrak tersebut memuat klausula penyelesaian sengketa atau tidak. Hasil penelitian terhadap 35 buah kontrak jual-beli internasional dapat dilihat pada tabel 9 berikut :

Tabel 10

Ada/tidaknya klausula penyelesaian sengketa
jual beli barang internasional

Klausula penyelesaian	nama forum	n	%
a. ada	arbitrase	14	40
b. Tidak ada	tidak ada	21	60
Jumlah		35	100

Sumber : data sekunder tahun 1997, 1998 dan 1999 diolah.

Dari tabel 10 di atas, diketahui bahwa pada umumnya (60%) kontrak-kontrak jual-beli barang internasional tidak memuat klausula penyelesaian sengketa. Hanya 40% saja kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang memuat klausula penyelesaian, yaitu melalui forum arbitrase.

Adapun bunyi klausula dari 40% kontrak jual-beli yang di dalamnya memuat klausula arbitrase adalah sebagai berikut :

(1) Kontrak jual-beli barang (kopi) yang kontraknya disiapkan oleh importir Jerman :

a. *Arbitration : Any dispute arising out of this contract to be settled by Hamburg friendly arbitration (Hamburger Private Arbitrage im Kaffe-Einfuhrhandel);*

b. *Arbitration : Quality through Hamburg Private Arbitration in the Coffee Import Trade*

(2) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan oleh eksportir Indonesia :

a. *Arbitration : Friendly arbitration if no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer (komoditas kopi) ;*

b. *Arbitration : Regional Center (komoditas karet);*

(3) Kontrak jual beli kopi yang kontraknya disiapkan Importir Jepang :

Arbitration : Any dispute, controversy or difference arising out of, in relation to or in connection with this Purchase Order or the breach thereof, which cannot be amicably settled by and between Seller and Buyer, shall be settled by arbitration held in Tokyo under the rules of conciliation and arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association.

(4) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan Importir Amerika Serikat :

a. *Any quality dispute arising under this contract shall be decided upon by the Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc In accordance with Conditions of Import Contract of that Association (komoditas karet).*

b. *Arbitration : under the Rules of American Spice Trade Association and the Rules contained in Arbitration Booklet 44 ... (komoditas lada).*

(5) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan Importir Jerman untuk komoditas copraexpeller dan palm expeller :
Arbitration : as per GAFTA 125 in London.

Berdasarkan pada adanya klausula arbitrase yang dimuat dalam kontrak jual-beli internasional ini, maka jika terjadi persengketaan antara penjual (eksportir) dengan pembeli (importir) yang berkaitan dengan isi kontrak, akan diselesaikan melalui arbitrase.

Selanjutnya apabila kita memperhatikan klausula dalam kontrak yang dibuat oleh eksportir Indonesia tersebut di atas, maka klausula tersebut sangat sederhana sekali bunyinya, yaitu "*friendly arbitration if no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer*" (untuk komoditas kopi)/jika tidak dicapai penyelesaian secara baik hati/damai antara penjual dan pembeli, maka akan dilakukan melalui arbitrase yang bersahabat. Menurut penulis kata-kata "arbitrase yang bersahabat" berarti bahwa penyelesaiannya akan dilakukan melalui perundingan antara pihak penjual dan pembeli. Sedangkan untuk klausula arbitrase yang bunyinya *Regional Center* (untuk komoditas karet), ini menurut penulis sangat kurang jelas, apakah yang dimaksud adalah BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia) atau lainnya.

2. Alternatif Penyelesaian Sengketa dalam Jual-Beli Barang Internasional

a. Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa jual-beli barang internasional.

Untuk mengetahui secara nyata dalam praktek tentang

faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya sengketa jual-beli barang internasional, maka peneliti melakukan wawancara terhadap 11 pimpinan perusahaan yang menjadi sampel penelitian.

Hasil wawancara dengan mengajukan pertanyaan "menurut pengetahuan dan pengalaman dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing yang saudara lakukan selama ini, apabila jumlah (berat) barang yang dikirim kepada pembeli karena sesuatu hal ternyata tidak sesuai dengan kontrak (menjadi berkurang), apakah peristiwa ini dapat menjadi alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap perusahaan saudara (penjual)" ?

Jawaban atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 11 berikut :

Tabel 11

Jawaban informan atas pertanyaan apakah jumlah barang yang dikirim penjual kepada pembeli di luar negeri yang tidak sesuai dengan kontrak dapat menjadi alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap penjual.

Jawaban	n	%
a. Ya	8	72,70
b. Tidak	2	18,20
c. Tidak tahu	1	9,10
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel 11 di atas menunjukkan bahwa sebagian besar (72,70) responden/informan menjawab "Ya". Mengapa demikian karena jumlah barang (quantity) merupakan salah satu klausula dalam kontrak penjualan yang telah ditanda tangani antara penjual dengan pembeli. Informan yang menjawab "Tidak" dengan alasan sebagai berikut¹³⁹ :

- 1) bahwa setiap perubahan-perubahan sebelumnya selalu dikonfirmasi kepada pihak pembeli untuk mendapatkan persetujuan dari kedua belah pihak.
- 2) bahwa biasanya barang dikirim berdasarkan syarat *net shipped weight* (NSW), dan bilamana sampai di negara tujuan barang disurvei oleh suveyor pembeli dan ternyata terjadi penyusutan, maka shipper akan mengganti kekurangan tersebut.

Sedangkan yang menjawab "Tidak tahu" karena perusahaan belum pernah mengalami hal demikian.

Selanjutnya hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "apakah kualitas barang yang dikirim kepada pembeli apabila tidak sesuai dengan apa yang tercantum dalam kontrak penjualan, dapat dijadikan alasan komplain bagi pembeli " ?

Jawaban informan atas pertanyaan tersebut di atas dapat dilihat pada tabel 12 sebagai berikut :

139. Hasil wawancara dengan informan.

Tabel 12

Jawaban informan atas pertanyaan apakah kualitas barang yang tidak sesuai dengan kontrak dapat dijadikan alasan komplain bagi pembeli

Jawaban	n	%
a. Ya	9	81,80
b. Tidak	0	0
c. Tidak tahu	2	18,20
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan bahwa (81,80%) informan menjawab "Ya", dengan alasan bahwa kualitas barang merupakan sesuatu yang sangat penting dan tidak dapat ditawar lagi. Adapun informan yang menjawab "Tidak tahu" dengan alasan belum pernah mengalami peristiwa demikian.

Selanjutnya hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "Karena sesuatu hal ternyata sebagian barang yang dikirim ada yang rusak atau menurun kualitasnya, apakah peristiwa ini dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain saudara" ?

Jawaban informan atas pertanyaan seperti tersebut di atas dapat dilihat pada tabel 13 berikut :

Tabel 13

Jawaban informan atas pertanyaan apakah karena sesuatu hal barang yang dikirim menjadi rusak/kua-litasnya menurun dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain

Jawaban	n	%
a. Ya	8	72,70
b. Tidak	0	0
c. Tidak tahu	3	27,30
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan bahwa 72,70 % informan menjawab "Ya". Mereka beralasan bahwa kualitas merupakan hal yang sangat penting dan tidak bisa ditawar lagi, di samping itu bahwa masalah mutu barang dicantumkan secara jelas di dalam kontrak penjualan. Apabila hal tersebut diabaikan, maka pembeli akan mengkomplain penjual. Sedangkan bagi informan yang menjawab "Tidak tahu", sebab perusahaan informan tidak pernah mengalami hal/peristiwa demikian.

Hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "apakah keterlambatan pengiriman barang dari penjual kepada pembeli di luar negeri (yang tidak sesuai dengan jadwal yang ditentukan dalam kontrak penjualan), dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain penjual" ?

Jawaban informan atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 14 berikut ini :

Tabel 14

Jawaban informan atas pertanyaan apakah keterlambatan pengiriman barang dari penjual kepada pembeli di luar negeri dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain penjual

Jawaban	n	%
a. Ya	7	63,60
b. Tidak	2	18,20
c. Tidak tahu	2	18,20
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan, bahwa 63,60 % informan menjawab "Ya", dengan alasan bahwa pada umumnya jadwal pengiriman barang selalu dicantumkan dalam kontrak penjualan. Sedangkan 18,200 % informan menjawab "Tidak", dengan alasan sebagai berikut¹⁴⁰ :

- 1) Bahwa masalah keterlambatan pengiriman barang sudah biasa terjadi, dan hal tersebut selalu disampaikan konfirmasi kepada pembeli dengan mengajukan alasan-alasan yang masuk akal, sehingga hal tersebut dapat dimaklumi oleh pembeli.

¹⁴⁰. Hasil wawancara dengan informan.

- 2) Kondisi SC, FOB, CFS/CY, sehingga perusahaan hanya menyediakan barang di gudang CFS. Mengenai booking kapal dan mengenai kapan barang tiba di pelabuhan tujuan adalah menjadi urusan pembeli .

Sedangkan 18,20 % informan yang menjawab "Tidak tahu", karena peristiwa tersebut belum pernah dialaminya.

Masalah keterlambatan pengiriman barang terjadi apabila syarat perdagangannya adalah C&F atau CIF. Disini penjual harus menyediakan kapal dan memesan ruangan. Masalah keterlambatan pengiriman barang kepada pembeli ini dapat disebabkan oleh dua hal, yaitu¹⁴¹ :

- 1) Ketidak sanggupan eksportir produsen sendiri;
- 2) Jadwal kapal.

Apabila keterlambatan pengiriman barang disebabkan oleh ketidak sanggupan eksportir produsen sendiri, maka penjual harus memberikan konfirmasi kepada pembeli dan menjelaskan dengan sebaik-baiknya, bahwa sesungguhnya ada peristiwa kerusakan mesin produksi atau mengajukan alasan lain yang masuk akal dan merupakan peristiwa yang tidak dapat dielakkan. Sedangkan apabila keterlambatan pengiriman disebabkan oleh jadwal kapal, maka biasanya dapat dimaklumi oleh pembeli.

Adapun hal-hal lain yang dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap penjual adalah terjadi contaminant/barang terkontaminasi oleh sesuatu hal. Hal

141. Hasil wawancara dengan informan.

ini bisa menjadi fatal apabila penjual tidak dapat membuktikan bahwa kontaminasi tersebut bukan berasal dari pabrik¹⁴².

Pertanyaan terakhir yang diajukan penulis kepada informan dengan kalimat "apakah dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing di luar negeri pernah mengalami masalah mengenai pembayaran" ? Jawaban informan atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 15 berikut :

Tabel 15

Jawaban informan atas pertanyaan apakah dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing di luar negeri pernah mengalami masalah mengenai pembayaran

Jawaban	n	%
a. Pernah	0	0
b. Tidak pernah	11	100
Jumlah	11	100

Sumber : data lapangan tahun 2000.

Dari tabel di atas ternyata bahwa dalam jual-beli barang internasional, eksportir tidak pernah mengalami persoalan dalam hal pembayaran. Adapun cara-cara pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan dan dimuat dalam klausula kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dapat dilihat pada tabel 16 berikut :

142. Hasil wawancara dengan informan.

Tabel 16

Cara pembayaran dalam jual-beli barang internasional

Cara pembayaran	n	%
a. Letter of Credit/LC	27	77,14
b. Cash againts documents	6	17,14
c. Telegrafic transfer upon of original doc.	1	2,86
d. By collection D/P	1	2,86
Jumlah	35	100,00

Sumber : data sekunder.

Dari tabel di atas diketahui, bahwa sebagian terbesar (77,14%) importir dan eksportir dalam melakukan jual-beli barang internasional menggunakan cara pembayaran dengan *Letter of Credit*. Hanya ada 17,14% menggunakan cara pembayaran dengan "*cash againts documents*". Sisanya masing-masing 2,86% menggunakan cara pembayaran dengan apa yang disebut "*telegrafic transfer upon of original documents*" dan "*by collection D/P*".

Mengapa eksportir dan importir memilih cara pembayaran dengan menggunakan L/C, karena menurut Roselyne Hutabarat pembayaran dengan menggunakan L/C Bank memiliki kebaikan dan juga kelemahan¹⁴³. Adapun kebaikan dari L/C Bank adalah sebagai berikut :

143. Roselyne Hutabarat, op.cit, hlm. 26.

- 1) Penjual/eksportir dapat lebih menggantungkan kepercayaan pada L/C yang dikeluarkan bank daripada L/C yang dikeluarkan oleh pedagang, sehingga yang bersangkutan merasa terjamin akan pembayaran/akseptasi yang dilakukan bank setelah adanya penyerahan dokumen-dokumen yang sesuai dengan syarat-syarat L/C.
- 2) Penjual/eksportir menerima pembayaran segera dari bank pembayar bilamana semua dokumen yang sesuai dengan syarat L/C diserahkan pada bank pembayar walaupun pembeli/importir belum menerima dokumen-dokumen tersebut.
- 3) Penjual/eksportir dapat menggunakan L/C untuk pembiayaan selanjutnya, seperti *back to back L/C* dan sebagainya.
- 4) Pembeli/importir biasanya tidak diharuskan menyediakan dana atau kadang-kadang persentase tertentu saja sampai barang impor tiba untuk ditebus.
- 5) Pembeli/importir dapat menggunakan hak pemilikan atas dokumen-dokumen berdasarkan L/C untuk memperoleh pembiayaan selanjutnya, yakni pinjaman-pinjaman pembiayaan kembali (*re-financing*) dan sebagainya.
- 6) Pembeli/importir merasa terjamin bahwa banknya akan menolak pembayaran kepada penjual/eksportir, kecuali penjual/eksportir telah memenuhi persyaratan-persyaratan L/C yang telah diminta oleh pembeli/importir kepada banknya yang ditentukan dalam L/C.

Sedangkan kelemahan dari L/C Bank adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya-biaya bank yang dikenakan dalam penanganan L/C.
- 2) Waktu yang digunakan dalam memproses surat-surat yang diperlukan melalui saluran-saluran bank.
- 3) Bank-bank hanya berkepentingan dalam dokumen saja, tidak dalam barang-barang.

b. Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Jual-Beli Barang Internasional.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka diketahui bahwa dalam praktek ada 4 hal yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional, yaitu :

- 1) Apabila jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak penjualan);
- 2) Apabila kualitas barang tidak sesuai dengan pesanan (kon-trak penjualan);
- 3) Keterlambatan dalam pengiriman barang;
- 4) Barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Adapun alternatif penyelesaian sengketa jual-beli barang oleh sebab hal-hal tersebut di atas sebagai berikut :

- ad. 1) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh jumlah barang yang kurang (tidak sesuai dengan pesanan), dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁴ :
- a) dilakukan dengan cara musyawarah dan tidak merugikan kedua pihak;
 - b) menunjuk surveyor yang independen untuk meneliti

144. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

benar/tidaknya adanya kekurangan dalam pengiriman barang tersebut, dan apabila hasil investigasi tersebut disetujui oleh kedua pihak, maka dirundingkan cara penggantianannya;

- c) Mengganti sesuai dengan jumlah barang yang kurang dalam nilai dollar AS;
- d) Apabila penyusutan itu lebih dari apa yang disetujui dalam kontrak penjualan dan menjadi tanggungan penjual, maka menjadi beban dari penjual. Cara penyelesaiannya adalah jumlah penyusutan dikalikan dengan harga barang. Selanjutnya uang hasil penggantian penyusutan tersebut dikembalikan pada pembeli.
- e) Pertama-tama melalui perundingan dan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Apabila berdasarkan perundingan dan kesepakatan ditentukan, bahwa pembeli oleh penjual diharuskan membayar discrepancy (ketidak sesuaian), maka pembeli harus membayar; dan apabila tidak, pembeli tidak harus membayar, cukup dengan memberikan penjelasan saja.
- f) Apabila buyer merupakan relasi lama, dan pengiriman dilakukan bertahap, maka jika terdapat penyusutan terhadap barang yang dikirim, biasanya kekurangan tersebut akan ditambahkan pada shipment barang tahap berikutnya.
- g) Apabila buyer tersebut merupakan buyer baru, maka biasanya diklaim pada saat pelunasan pembayaran

terakhir (collections);

- h) Untuk transaksi yang tanpa L/C, maka jika terjadi penyusutan terhadap barang yang dikirim kepada pembeli, maka pembayaran kepada penjual akan dikurangi dengan jumlah nilai barang yang susut.

ad. 2) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh kualitas barang tidak sesuai dengan pesanan (kontrak penjualan), dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁵ :

- a) Apabila kondisi barang yang dikirim dinilai oleh pembeli tidak sesuai dengan pesanan, misalnya yang dibeli karet dengan kualitas grade I ternyata grade II, maka dalam hal ini akan dilakukan cara-cara berikut diadakan amandemen terhadap kontrak penjual dan menegosiasikan mengenai harganya sesuai dengan harga barang yang sesuai dengan kualitasnya (grade II).
- b) Apabila komplain terjadi karena mutu barang tidak sesuai dengan kontrak, dan berdasarkan perundingan pembeli tidak terlalu mutlak mempermasalahkan hal tersebut, maka pada penjualan di masa mendatang harus lebih baik lagi.
- c) Apabila pembeli mengkomplain bahwa barang yang dikirim ada yang rusak dan pembeli merasa dirugikan, maka :
 - (1) terlebih dahulu harus dibuktikan oleh surveyor

145. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

independen, misalnya kalau di Singapura ada SGS.

(2) membuat penilaian, sejauh mana kondisi kerusakan itu dimungkinkan toleransinya dan bisa dinyatakan wajar. Dalam hal kerusakan di atas toleransi, maka ditempuh cara :

i. Reconditioning barang yang rusak itu menjadi barang yang normal (standar). Untuk proses tersebut, biaya ditanggung oleh penjual.

ii. Apabila tidak bisa dilakukan reconditioning, maka dilakukan renegotiasi dengan pembeli.

(3) dilakukan perundingan dan kesepakatan, apakah barang yang rusak dijual dengan harga murah atau dikembalikan kepada penjual (dengan ongkos dari penjual).

d) Penjual melakukan perundingan dan kesepakatan dengan pembeli mengenai besarnya klaim, dan biasanya kerugian akan dibagi dua antara penjual dan pembeli. Pembeli selanjutnya akan melakukan pemotongan terhadap harga pembayaran.

ad. 3) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh keterlambatan pengiriman barang, dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁶ :

¹⁴⁶. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

Apabila keterlambatan tersebut disebabkan oleh ketidaksiapan eksportir (penjual) baik dalam pengadaan barang (mentah maupun hasil produksi), maka penjual harus memberikan konfirmasi kepada pembeli dengan alasan yang masuk akal dan dapat diterima oleh pembeli. Apabila alasan yang dikemukakan oleh penjual diterima secara baik oleh pembeli, maka biasanya pengiriman barang masih bisa dilanjutkan, dan komplain pembeli tidak berubah menjadi klaim yang dapat merugikan penjual.

Demikian pula apabila keterlambatan pengiriman barang tersebut disebabkan oleh jadwal kapal, maka penjual harus memberi konfirmasi kepada pembeli bahwa kedatangan kapal di pelabuhan penjual terlambat, sehingga penjual terlambat memuat barang ke atas kapal. Untuk alasan keterlambatan pengiriman barang yang disebabkan oleh jadwal kapal, di dalam praktek sudah dimaklumi oleh pembeli.

ad. 4) Penyelesaian sengketa yang disebabkan barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Berdasarkan hasil penelitian peristiwa demikian belum pernah dialami oleh informan. Akan tetapi jika terjadi peristiwa demikian, maka penjual harus bisa membuktikan bahwa kontaminasi tersebut bukan berasal dari proses produksi di dalam pabriknya. Jika alasan ini dapat diterima oleh pembeli

maka pembeli tidak akan mengajukan klaim terhadap penjual¹⁴⁷.

Kasus yang berkaitan dengan persoalan kualitas barang yang menyebabkan timbulnya komplain oleh pembeli terhadap penjual terjadi pada tahun 1999, ketika tiga perusahaan Indonesia, yaitu PT. Perkebunan Nusantara, PT. Tolan Tiga, dan PT. Pakrim Nusantara mengekspor kurang lebih 85.000 ton Crude Palm Oil (CPO) ke negara-negara Eropah, yaitu Belanda 68.000 ton; Jerman : 7.000 ton; Spanyol : 6.500 ton, Inggris 1.500 ton; dan Italia : 2.000 ton. Ternyata bahwa CPO yang diekspor oleh ketiga perusahaan tersebut terkontaminasi dengan solar, sehingga ditahan di Pelabuhan Rotterdam oleh Pemerintah Belanda.

Penyelesaian sengketa jual-beli barang tersebut di atas telah melibatkan Pemerintah Republik Indonesia. Pemerintah Indonesia melalui Duta Besar Republik Indonesia di Den Haag melakukan tindakan-tindakan antara lain sebagai berikut :

- a. Mengadakan pendekatan kepada Pemerintah Belanda untuk bekerjasama mengatasi masalah CPO yang tercemar solar, agar perdagangan CPO yang sudah berjalan sejak lama dan menguntungkan kedua belah pihak tidak terganggu.
- b. Mengupayakan penyelesaian kasus penahanan CPO tersebut melalui kerjasama eksportir dan importir dalam melakukan pengolahan CPO yang tercemar¹⁴⁸.

147. Hasil wawancara dengan informan, tahun 2000.

148. Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kimia, Deperindag, tahun 2000.

Selanjutnya dalam perundingan antara tim yang berasal dari Indonesia (Asosiasi Eksportir CPO dan Departemen Perdagangan dan Industri) dengan perwakilan Uni Eropa di Belanda, perwakilan Uni Eropa menegaskan bahwa penanganan CPO yang tercemar solar sebanyak 85000 ton yang ditahan di Rotterdam menjadi tanggung jawab pemerintah Indonesia termasuk segi keuangannya. Ditegaskan pula oleh Inspektorat Jenderal Kementerian Kesehatan Belanda bahwa penanganan dan penyelesaian CPO terkontaminasi solar tersebut merupakan tanggung jawab pemilik (eksportir) yang bersangkutan.

Menurut Direktur Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Deperindag, hasil perundingan terakhir disepakati bahwa 24.000 ton CPO yang terkontaminasi solar tersebut akan dikembalikan ke Indonesia (reeksport). Selebihnya akan dibeli importir dengan diskon. Eksportir Indonesia dan Importir Belanda setuju untuk pemberian diskon antara US\$ 50 sampai US\$ 120 per ton, tergantung dari *grade* dan volume.

Berdasarkan data dari Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, CPO yang sudah ditarik kembali ke Indonesia terdiri dari¹⁴⁹ :

- | | |
|-------------------------|---------------|
| a. KPB PT. Perkebunan | : 21.500 ton. |
| b. PT. Pakrim Nusantara | : 2.000 ton. |
| c. PT. Tolan Tiga | : 500 ton. |

Menurut Direktur Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Pe-

149. Ibid.

nyelesaian melalui cara menjual CPO dengan memberikan diskon masih lebih baik dibandingkan dengan harus membayar biaya US\$ 415 per ton, jika CPO tersebut ditarik kembali. Biaya sebesar itu diperuntukkan bagi klaim importir, sewa tangki penyimpanan, alat pemanas, dan biaya pelabuhan lainnya¹⁵⁰.

Kasus lain yang berkaitan dengan masalah kerusakan barang dan menimbulkan komplain bagi pembeli terhadap penjual adalah kontrak jual-beli antara PT. Golden Sari dengan Private Entrepreneur (Russia). Kontrak Penjualan dibuat dan ditanda tangani pada tanggal 1 Februari 2001. Di dalam kontrak tersebut ditetapkan beberapa syarat yang harus dipenuhi dan dipatuhi oleh kedua belah pihak antara lain¹⁵¹ :

- a. PT. Golden Sari akan mengirim barang (Sodium Cyclamate NF-13) sesuai dengan pesanan dari Private Entrepreneur yaitu sejumlah 18.000 ton dan harus dikemas dalam kotak dalam bentuk bags, dan mengirimkan barang-barang tersebut pada waktu yang telah ditentukan di dalam kontrak ke perusahaan di Dzer-zhinsky St. 46A-67 23600 Kaliningrad, Russia.
- b. Pembayaran seluruh nilai kontrak tersebut sebesar US\$ 31,040.00 yang akan dibayarkan melalui cara T/T sesuai dengan waktu yang ditetapkan dalam kontrak yaitu 30 % pembayaran di muka dari keseluruhan nilai kontrak, dan 70 % setelah 25 hari setelah dokumen bukti pengiriman barang

150. Majalah Berita Mingguan Gamma, No. 47 Tahun I, 19-25 Januari 2000.

151. Hasil wawancara dengan informan, tahun 2001.

dikirimkan. Pembayaran dilakukan melalui American Express Bank, Ltd.

c. Pengiriman barang-barang pesanan oleh PT. Golden Sari kepada Private Entrepreneur akan dilakukan dengan menggunakan syarat FOB Pelabuhan Panjang Bandar Lampung, Indonesia.

Akan tetapi setelah kontrak berjalan dan barang-barang dikirim oleh PT. Golden Sari ke perusahaan pemesan (Private Entrepreneur), Private Entrepreneur mengkomplain bahwa barang-barang yang dikirim oleh penjual tidak sesuai pesanan. Terdapat 10 bags Sodium Cyclamate NF-13 yang rusak.

Adapun penyelesaian sengketa antara PT. Golden Sari dengan Private Entrepreneur (Rusia) dalam jual-beli Sodium Cyclamate NF-13 tersebut di atas diselesaikan melalui perundingan. Dalam perundingan dicapai kesepakatan bahwa 10 bags atau sebanyak 250 kg Sodium Cyclamate NF-13 yang rusak menjadi tanggungan penjual dan akan dipotong dari jumlah pembayaran sebesar US\$ 31.040.00.

Cara pemotongan harga pembayaran tersebut sebagai berikut¹⁵² :

Harga 18 ton (18.000 kg)	= US\$. 31.040.00
Harga 250 kg barang yang rusak	= US\$. 395.00 -
<hr/>	
Harga yang harus dibayar pembeli	= US\$. 30.645.00 .

152. Hasil wawancara.

B. Pembahasan

1. Hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional.

a. Pembahasan terhadap istilah kontrak dan klausula yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional.

Di dalam literatur-literatur mengenai perdagangan internasional khususnya mengenai jual-beli barang internasional hanya dikenal beberapa istilah mengenai kontrak, antara lain *contract*, *sales contract*, dan *sales confirmation*. Sedangkan apabila memperhatikan hasil penelitian sebagaimana diuraikan pada halaman terdahulu¹⁵³, maka diketahui adanya 12 istilah kontrak yang biasa digunakan oleh eksportir dan importir di berbagai negara di dunia dalam melakukan jual beli barang internasional. Dengan demikian hasil penelitian ini menemukan suatu pengetahuan atau menambah wawasan baru mengenai istilah-istilah kontrak dalam jual-beli barang internasional.

Walaupun kontrak-kontrak jual-beli barang tersebut memiliki istilah yang berbeda-beda antara satu dengan lainnya, akan tetapi tetap memiliki makna yang sama sebagai "perjanjian jual-beli barang internasional", yakni :
"suatu perjanjian jual-beli yang dibuat antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) yang obyeknya barang (komoditi atau hasil produksi) yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah secara timbal balik".

153. Lihat tabel 6.

Selanjutnya apabila kita menganalisa dan membandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam beberapa (8 macam) istilah kontrak tersebut di atas (Memorandum, FOB Contract, Purchase Contract, Confirmation of Purchase, dan Sales Contract) khususnya untuk komoditas kopi, maka dapat diketahui adanya 28 macam klausula kontrak. Sedangkan untuk mengetahui apakah semua klausula-klausula tersebut dimuat dalam kontrak atau tidak, maka dapat dilihat pada tabel 17 berikut ini :

Tabel 17

Klausula-klausula yang dimuat dalam 8 nama kontrak jual beli barang internasional (komoditas kopi) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
1. Seller	8	-
2. Buyer	8	-
3. Commodity/article	6	2
4. Quality	6	2
5. Quantity	8	-
6. Weight	3	5
7. Description	1	7
8. Specification	1	7
9. Price/unit price	8	-
10. Terms/remarks	7	1
11. Term of ship	1	7
12. Payment	8	-
13. Shipment/time of shipment	8	-
14. Port of shipment	2	6

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
15. Destination/port of destination	7	1
16. Transhipment	2	6
17. Partial shipment	2	6
18. Booking of space	2	6
19. Bill of Lading	2	6
20. Freight	2	6
21. Marking	5	3
22. Packing	6	2
23. Insurance	3	5
24. Conditions/special terms and conditions	4	4
25. Arbitration	4	4
26. Agen/broker	1	7
27. Shipping line	1	7
28. Aplicable law	1	7

Sumber : data sekunder diolah.

Dari gabungan 8 macam istilah kontrak untuk komoditas kopi tersebut di atas, dapat diketahui adanya 28 macam klausula yang mungkin dimuat dalam suatu kontrak. Akan tetapi penggunaan klausula-klausula antara satu kontrak dengan kontrak lainnya berbeda satu dengan lainnya.

Sedangkan apabila kita menganalisa dan membanding bandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam beberapa (6 macam) nama kontrak untuk komoditas karet (Technically Specified Contract for Estates Rubber, Purchase Contract, dan Import Contract), maka diketahui adanya 21 macam klausula kontrak. Untuk mengetahui apakah semua klausula tersebut dimuat atau tidak dalam kontrak, dapat dilihat pada tabel 18

berikut :

Tabel 18

Klausula-klausula yang dimuat dalam 6 nama kontrak jual beli barang internasional (komoditas karet) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
1. Seller	6	-
2. Buyer	6	-
3. Quality/grade	5	1
4. Quantity	6	-
5. Origin	2	4
6. Description	1	6
7. Packing	6	-
9. Price/unit price	6	-
10. Shipment	6	-
11. Delivery	1	5
12. Payment	6	-
13. Broker/agent	4	2
14. Conditions	6	-
15. Destination	3	3
16. Remarks	2	4
17. Weight per ...	1	5
18. From port	1	5
19. Contract type	1	5
20. Arbitration	2	4
21. Authorized representative	1	5

Sumber : data sekunder diolah.

Dari gabungan 6 macam nama kontrak untuk komoditas karet tersebut di atas, dapat diketahui adanya 21 klausula yang mungkin dimuat dalam suatu kontrak. Akan tetapi penggunaan klausula-klausula tersebut antara satu kontrak dengan kontrak lainnya dapat berbeda-beda.

Sedangkan apabila kita membandingkan antara *CIF, C&F, or FOB Contract* yang dibuat oleh John H. Elton, Inc untuk pembelian komoditas lada hitam dari PT. Bumi Alam Makmur dengan *Contract* yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Inc. (komoditas lada hitam), maka hasilnya dapat dilihat pada tabel 19 berikut :

Tabel 19

Perbandingan antara *CIF, C&F, or FOB Contract* dengan *Contract* yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Inc. untuk komoditas lada hitam

CIF, C&F or FOB Contract	Contract
a. Seller	a. Seller
b. Buyer	b. Buyer
c. Quantity	c. Commodity
d. Article	d. Quality
e. Quality	e. Quantity
f. Price	f. Price
g. Shipment	g. Shipment
h. Terms of payment	h. Weights
i. Weights	i. Payment
j. Remarks	j. Remarks

Ternyata bahwa kedua jenis kontrak tersebut memuat klausula yang sama. Klausula *article* yang terdapat dalam *CIF, C&F or FOB Contract* maknanya sama dengan *commodity*.

Selanjutnya apabila kita membandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam 12 nama kontrak tersebut di atas, hanya ada satu kontrak yang di dalamnya memuat klausula yang sangat lengkap yaitu *Purchase Order*. Dikatakan lengkap karena di samping memuat klausula sebagaimana kontrak tersebut di atas, juga memuat 20 klausula lainnya yang sangat rinci.

Apabila kita mengamati beberapa hal (klausula) yang dimuat dalam nama-nama kontrak tersebut di atas, maka ada kontrak yang di dalamnya memuat klausula *remarks, conditions/special conditions/complement conditions*, di mana isi dari masing-masing klausula dari setiap kontrak tersebut berbeda satu dengan lainnya.

Adapun mengenai klausula *remarks* yang terdapat di dalam *Technically Specified Rubber Contract*, berisi ketentuan sebagai berikut :

- 1) *Letter of Credit to be advised by cable advising : Buyer's name, shipment period, amount, expiring date, quantity and destination.*
- 2) *Copy of the L/C to be in Seller's possession latest two weeks before nominated vessel confirm by both parties.*
- 3) *Claim on late shipment or non-delivery also penalty charges for cancellation contract and warehouse charges will be for Buyer's/Seller's account.*

- 4) *The rubber to be supplied against this contract may not be used for tendering settlement house contract.*
- 5) *Any controversy or claim arisen out of this contract except mentioned under a and b will be settled through claim settler : Indoham or others that have to be approved by Indonesian Embassay.*
- 6) *To enable claim to be dealt with promptly buyer have to submit all available supporting document and other documentary evidence to show the extent to any loss on damage or inferior quality.*

Selanjutnya di dalam *Memorandum*, klausula *remarks* memuat ketentuan "harga pasti". Di dalam *contract* antara Jupiter Commodities, Inc dengan PT. Ellyana & Co, klausula *remarks* memuat ketentuan :

- 1) Pengiriman, pengepakan.
- 2) Ketentuan bahwa kontrak tunduk pada ketentuan-ketentuan *the American Spice Trade Association Import CIF; C&F; or FOB Contract.*
- 3) Tentang komisi untuk broker dibayar oleh penjual atau pembeli yang diambil dari Invoice, baik kontrak batal atau dibatalkan.

Klausula *remarks* yang terdapat dalam *Purchase Contract* antara Gie Ascom Pte, Ltd dengan PT. Bumi Alam Makmur memuat ketentuan sebagai berikut :

- 1) Tentang ketentuan harga komoditas.
- 2) Tentang berlakunya ketentuan dan syarat-syarat *European Contract for Coffee* edisi terakhir.

Purchase Contract yang dibuat oleh Inter-United Enterprises, Pte, Ltd untuk PT. Tunas Baru Lampung, klausula *remarks* memuat ketentuan tentang :

1) Berlakunya *Per Fosfa 54 Contract*.

2) Menyediakan sertifikat asli GSP form A

CIF, C&F, or FOB Contract yang dibuat oleh John H. Elton, Inc untuk PT. Bumi Alam Makmur (komoditas lada hitam) klausula *remarks*-nya memuat ketentuan tentang :

1) Penjual tidak menjamin terhadap penahanan karena adanya microbiologi di dalam komoditi yang dikapalkan.

2) Persoalan atau kontroversi yang timbul dari kontrak akan diselesaikan menurut ketentuan *The American Spice Trade Association* dan peraturan-peraturan yang terdapat di dalam *Arbitration Booklet 44*.

Adapun klausula *conditions* yang terdapat di dalam *FOB Contract*, memuat ketentuan sebagai berikut :

"*This Contract incorporates the provisions, term, and conditions of the FOB, Ex-Dock and Spot Contract of the Green Coffee Association of New York City, Inc. Including all rulings and bylaws in effect...*".

Sedangkan yang terdapat di dalam *Contract for Estates Rubber* klausula *condition* memuat ketentuan tentang :

1) Syarat pengangkutan FOB

2) Kontrak didasarkan pada peraturan-peraturan dan hukum mengenai *the International Contract for Technically Specified Rubbers*.

Apabila klausula-klausula yang dimuat dalam beberapa kontrak jual beli tersebut di atas dianalisis berdasarkan teori-teori (yang dimuat dalam tinjauan pustaka), maka dapat diketahui bahwa kontrak-kontrak jual beli tersebut pada umumnya tidak memuat :

- 1) klausula umum (*general clause*);
- 2) klausula pencadangan milik (*title reservation clause*);
- 3) klausula pencadangan harga (*price escalation clause*);
- 4) klausula bunga (*interest clause*);

Untuk klausula keadaan memaksa (*force majeure clause*, hanya *purchase order* yang memuat klausula ini; sedangkan nama kontrak lainnya tidak memuat. Untuk klausula pilihan hukum (*choice of law clause*, 65,71% kontrak-kontrak memuat klausula ini walaupun tempatnya ditemukan di dalam klausula *remarks*, *conditions*, dan klausula *applicable law*.

Selanjutnya untuk klausula arbitrase (*arbitration clause*, ada 40% kontrak jual-beli barang internasional yang memuat klausula ini.

Apabila kontrak-kontrak jual-beli barang tersebut di atas dianalisis lebih lanjut dengan cara membandingkannya dengan klausula-klausula yang secara teoritis harus dimuat di dalam kontrak, yaitu :

- 1) klausula pemeriksaan pra-pengiriman (*pre-shipment inspection*);
- 2) klausula penerimaan (*acceptance*);
- 3) klausula peralihan resiko (*transfer of risk*);
- 4) klausula garansi dan jaminan kebenaran (*guarantees and warranties*,

5) klausula ganjaran (*remedies*);
6) klausula gugatan pihak ketiga (*third party claims*,
maka kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dengan istilah : contract, sales contract, purchase contract, confirmation of purchase, memorandum, sales confirmation, FOB contract, CIF, C&F, or FOB contract, technically specified rubber international contract, bought note dan import contract tidak memuat klausula-klausula tersebut di atas.

Walaupun demikian apabila klausula tersebut di atas kita bandingkan dengan klausula yang terdapat di dalam *Purchase Order* yang memuat antara lain :

- 1) *Terms of payment*
- 2) *Terms of shipment*
- 3) *Description*
- 4) *Quantity*
- 5) *Unit price*
- 6) *Total amount*
- 7) *Destination*
- 8) *Shipping marks,*

dan klausula lain yang sangat lengkap dan terurai secara rinci yaitu :

- 1) *Price*
- 2) *Time*
- 3) *Packing and container charges*
- 4) *Packing list and assistance*
Excess of partial shipment
- 5) *Warranty*
- 6) *Product liability indemnification*
- 7) *Public disclosure*
- 8) *Changes*
- 9) *Liens*

- 10) *Termination for default*
- 11) *Indemnity and hold harmless*
- 12) *Walver*
- 13) *Permits, licences, tariffs*
- 14) *Notices*
- 15) *Force majeure*
- 16) *Applicable law*
- 17) *Invalidity of provision*
- 18) *Arbitration*
- 19) *Inspection and rejection*

maka klausula yang terdapat dalam Purchase Order, ada yang sesuai dengan teori-teori tersebut di atas (*force majeure*, *applicable law*, dan *arbitration*). Sedangkan klausula lainnya merupakan suatu hal yang baru dan dapat menambah atau melengkapi klausula-klausula yang telah dikenal secara teoritis selama ini.

Selanjutnya mengenai syarat/ketentuan khusus perdagangan yang dipergunakan dalam jual-beli barang internasional sebagaimana diuraikan di atas¹⁵⁴, pada umumnya menggunakan F.O.B; dan lainnya menggunakan syarat C.I.F dan C&F. Tapi ada juga yang tidak memuat syarat perdagangan.

Apabila syarat khusus perdagangan ini kita bandingkan dengan ketentuan dalam *Incoterms 1990* yang memiliki 13 istilah, maka istilah yang sering dipakai hanya kelompok F (*Free on Board*) dan kelompok C (*Cost and Freight*; dan *Cost, Insurance and Freight*).

¹⁵⁴. Lihat tabel B.

b. Pembahasan terhadap klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional.

Sebagaimana telah diuraikan di atas¹⁵⁵, mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak, hasil penelitian menunjukkan bahwa 57,14 % kontrak jual-beli barang internasional memberlakukan hukum asing (pembeli/importir), sedangkan 34,29% kontrak lainnya tidak memuat pilihan hukum. Hanya ada 8,57% kontrak jual-beli barang internasional yang menyatakan berlakunya hukum Indonesia.

Banyaknya kontrak jual-beli barang internasional yang memberlakukan hukum negara pembeli sesuai dengan hasil wawancara penulis dengan para informan, bahwa kebanyakan kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dibuat dan dipersiapkan oleh pihak pembeli (importir) baik melalui perusahaannya sendiri atau melalui brokernya. Di sini pihak penjual (eksportir) biasanya tinggal menyetujui dengan cara menanda tangani kontrak yang bersangkutan, yang kemudian mengembalikannya kepada pihak pembeli (importir). Perjanjian seperti demikian menurut Hondius yang dikutip oleh Amrul Partomuan Pohan dinamakan perjanjian baku, yaitu "konsep janji-janji tertulis yang disusun tanpa membicarakan isinya dan lazimnya dituangkan ke dalam sejumlah tak terbatas perjanjian yang sifatnya tak terbatas"¹⁵⁶, atau menurut

155. Lihat tabel 9.

156. Majalah Hukum Nasional BPHN Departemen Kehakiman No. 1/1994.

Mariam Darus Badruzaman sebagai "perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir"¹⁵⁷.

Menurut Hondius perjanjian baku mempunyai kekuatan mengikat berdasarkan kebiasaan (*gebruik*) yang berlaku di lingkungan masyarakat dan lalu lintas perdagangan. Sedangkan menurut Sutan Remy Syahdeni keabsahan berlakunya perjanjian baku tidak perlu dipersoalkan, oleh karena perjanjian baku eksistensinya sudah merupakan kenyataan yaitu dengan telah dipakainya perjanjian baku secara meluas dalam dunia bisnis sejak lebih dari 80 tahun lamanya. Kenyataan itu terbentuk karena perjanjian baku memang lahir dari kebutuhan masyarakat sendiri, dan dunia bisnis tidak dapat berlangsung tanpa perjanjian baku¹⁵⁸.

Mengapa kontrak-kontrak jual-beli barang internasional antara penjual (eksportir Indonesia) dengan pembeli (importir) asing lebih banyak memberlakukan hukum asing (negaranya), dan penjual mau menerima perjanjian baku yang telah disiapkan oleh pembeli (importir)? Menurut penulis disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- (1) Pembeli dapat membeli barang yang sejenis bukan hanya dari eksportir Indonesia, tetapi dari negara lainnya. Posisi demikian dapat memperkuat pembeli (importir) dalam melakukan perundingan (*bargaining power*) dengan pengusaha Indonesia, baik mengenai harga barang maupun

157. Mariam Darus Badruzaman, "Perlindungan Terhadap Konsumen Dilihat dari Sudut Perjanjian Baku", BPHN, 1986, hal. 59.

158. Sutan Remy Syahdeni, Dies Natalis Universitas Indonesia, 1993.

dalam hal pembuatan kontrak.

Apabila pihak eksportir tidak menuruti kehendak dari pembeli, maka pembeli akan mengimpor barang yang sejenis dari negara lain.

- (2) Dengan memilih hukum negaranya sendiri, jika terjadi persengketaan dalam jual-beli barang internasional maka persengketaannya akan diselesaikan di dalam forum peradilan di dan menurut hukum negaranya. Dengan demikian sangat menguntungkan dirinya, tidak mengeluarkan biaya untuk membayar pengacara, untuk transportasi dan akomodasi.
- (3) Penilaian pihak asing terhadap hukum di Indonesia yang mengatur perdagangan (hukum perdata dan hukum dagang) yang dianggapnya kurang memberikan kepastian hukum.
- (4) Penjual kurang memahami aspek-aspek hukum mengenai jual-beli barang internasional. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan informan, bahwa dalam hubungan jual-beli antara eksportir dan importir tidak ada perundingan dan pembicaraan khusus mengenai hukum yang akan diberlakukan dalam membuat kontrak antar mereka¹⁵⁹.

Diberikannya keleluasaan pihak pembeli untuk membuat kontrak jual-beli barang internasional, maka pihak pembeli akan sangat leluasa untuk memasukkan berbagai klausula dan substansi kontrak yang menurut pihak pembeli (importir) sangat menguntungkan dirinya. Sebaliknya bagi penjual

¹⁵⁹. Lihat tabel 5.

(eksportir) akan sangat berat dibebani kewajiban-kewajiban yang kurang menguntungkan, terutama jika terjadi pelanggaran-pelanggaran dalam pelaksanaan kontrak. Misalnya dalam *Purchase Order* yang dibuat oleh perusahaan Jepang dengan PT. Elyana and Co, ada satu klausula yaitu *termination for default* yang substansinya di satu sisi menguntungkan perusahaan Jepang, dan di sisi lain merugikan PT. Elyana and Co. Substansi klausula tersebut antara lain memuat ketentuan "apabila pembeli mengakhiri kontrak ini sebagian atau seluruhnya maka pembeli selain mendapatkan hak-hak pemulihan, juga dapat memperoleh barang-barang atau jasa-jasa dari sumber lain, dan penjual (terdahulu) akan bertanggung jawab kepada pembeli atas segala kelebihan biaya yang timbul".

Keadaan demikian secara teoritis tidak sesuai dengan ketentuan umum dalam perdagangan internasional, di mana seharusnya penjual yang harus mempersiapkan kontrak dan memasukkan klausula umum dan klausula lainnya dalam kontrak tersebut.

Selanjutnya mengenai forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa dalam jual-beli barang internasional, dari 35 kontrak yang diteliti ternyata ada 60% yang tidak memuat klausula penyelesaian dan 40% lainnya memuat penyelesaian sengketa, yaitu melalui forum arbitrase.

Namun demikian di dalam 60% kontrak yang tidak memuat klausula penyelesaian sengketa, terdapat kontrak-kontrak yang memuat pilihan hukum. Sedangkan dari 40% kontrak yang memuat klausula arbitrase, sebagian besar arbitrase yang

dipilih adalah arbitrase asing.

Apabila memperhatikan kontrak jual-beli barang internasional (untuk setiap komoditi) yang di dalamnya memuat klausula arbitrase, maka tidak ditemukan adanya pilihan arbitrase melalui *International Chamber of Commerce* (ICC). Pada umumnya importir memilih arbitrase yang ada di negaranya untuk mengantisipasi penyelesaian sengketa yang timbul dalam pelaksanaan kontrak. Contohnya antara lain :

- a. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang dibuat oleh perusahaan ekspor Jerman, maka arbitrase yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak adalah Arbitrase Hamburg secara bersahabat (Hamburger Private Arbitrage im Kaffe-Einfuhrhandel).
- b. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang dibuat oleh importir Jepang (purchase Order), mengenai arbitrase disebutkan "diadakan di Tokyo berdasarkan ketentuan konsiliasi dan arbitrase dari Perhimpunan Arbitrase komersial Jepang".
- c. Di dalam kontrak jual-beli lada hitam yang dibuat oleh importir Amerika Serikat, mengenai arbitrase disebutkan "Menurut ketentuan Perhimpunan Perdagangan Lada Amerika ... dan ketentuan yang dimuat di dalam brosur Arbitrase 44 ...".

Sedangkan mengenai komoditas karet mengenai arbitrase ditentukan sebagai berikut : "... akan diputuskan melalui Panel Arbitrator Kualitas dari Perhimpunan Perdagangan Karet Amerika Utara sesuai dengan syarat-syarat

kontrak impor dari Perhimpunan tersebut " (... shall be decided upon by the Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc in accordance with Conditions of Import Contract of that Association).

d. Di dalam kontrak jual-beli kopra ekspeller yang kontraknya dibuat oleh importir Jerman mengenai arbitrase ditentukan "as per GAFTA 125 in London".

e. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang kontraknya dibuat oleh eksportir Indonesia mengenai arbitrase ditentukan "akan dilakukan melalui arbitrase secara bersahabat, jika penyelesaian secara baik-baik tidak tercapai". Sedangkan untuk komoditas karet mengenai arbitrasenya ditentukan "regional center".

Berdasarkan fakta yang telah dikemukakan di atas, hal ini menunjukkan bahwa setiap perdagangan komoditi memiliki aturan arbitrase masing-masing.

Adanya klausula arbitrase dalam suatu kontrak di satu sisi memudahkan para pihak untuk menyelesaikan sengketa, jika dalam pelaksanaan kontrak terdapat perselisihan. Di sini para pihak tinggal menunjuk arbitrase yang akan digunakan dalam menyelesaikan sengketa tersebut sesuai dengan apa yang sudah tertuang dalam kontrak. Sebaliknya di sisi lainnya khususnya pihak eksportir Indonesia, arbitrase itu memberatkan apabila yang ditunjuk adalah arbitrase asing.

Alasannya adalah apabila sengketa jual-beli barang akan diselesaikan melalui forum arbitrase asing, maka pihak

eksportir Indonesia harus menunjuk seorang arbiter yang ahli di bidang hukum (perdagangan internasional) dan hukum negara asing tersebut. Untuk keperluan ini eksportir Indonesia harus menyediakan biaya yang cukup besar untuk membayar jasa lawyer (sebagai arbiter), dan lain-lain biaya yang timbul dari perkara tersebut.

Untuk kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang di dalamnya tidak memuat klausula penyelesaian sengketa tetapi secara tegas di dalamnya memuat pilihan hukum, maka jika dalam pelaksanaan kontrak timbul perselisihan; secara teoritis penyelesaian sengketanya dilakukan melalui forum peradilan di suatu negara, dengan menggunakan hukum dari negara yang secara tegas dinyatakan dalam kontrak tersebut.

2. Alternatif penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional.

Secara teoritis pelanggaran oleh satu pihak (baik penjual atau pembeli) terhadap klausula pokok dalam kontrak jual-beli barang internasional yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak, merupakan pelanggaran terhadap kontrak. Hal ini dapat berakibat satu pihak dapat melakukan klaim atau tuntutan terhadap pihak lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan kasus sebagaimana telah diuraikan di halaman sebelumnya, diketahui bahwa dalam praktek beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dan dianggap sebagai pelanggaran kontrak serta berakibat timbulnya komplain dari pihak pembeli adalah sebagai berikut :

- a) jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak jual-beli);
- b) kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c) barang yang dikirim karena sesuatu hal ada yang rusak;
- d) keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli; dan
- e) barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Sebagai bahan perbandingan, hal-hal yang dianggap sebagai faktor penyebab pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional oleh penjual di dalam CISG adalah :

- a) penjual gagal melaksanakan salah satu kewajiban berdasarkan kontrak dan merupakan suatu pelanggaran mendasar terhadap kontrak;
- b) apabila barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c) tidak tepat waktu dalam penyerahan barang;
- d) keterlambatan penyerahan barang dalam jangka waktu tambahan yang ditetapkan oleh pembeli;
- e) apabila penjual menyerahkan hanya sebagian dari barang-barang yang telah ditetapkan dalam kontrak;
- f) apabila penjual gagal menyerahkan barang secara lengkap dan merupakan pelanggaran kontrak yang mendasar.

Apabila faktor-faktor penyebab timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dalam praktek tersebut di atas kita bandingkan dengan ketentuan pelanggaran kontrak yang diatur dalam CISG, maka dalam beberapa hal ada persamaan dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah :

- a) jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan

(kontrak jual-beli);

- b) kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c) keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli;

Sedangkan perbedaannya, di dalam CISG hal-hal tersebut di bawah ini tidak diatur dan dipandang sebagai pelanggaran kontrak, yaitu :

- a) barang yang dikirim karena sesuatu hal ada yang rusak;
- b) barang terkontaminasi dengan zat-zat lain;

Dengan demikian kedua hal tersebut di atas dapat dipandang sebagai perluasan faktor penyebab pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional.

Adapun mengenai cara-cara penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh faktor-faktor sebagaimana tersebut di atas, telah diuraikan secara lengkap (dalam hasil penelitian). Apabila disimpulkan, maka cara-cara penyelesaian sengketa tersebut pada intinya dilakukan melalui :

- a) perundingan (negotiation);
- b) konsiliasi atau mediasi.

Perundingan antara oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir) untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak oleh faktor-faktor tersebut di atas dilakukan melalui telepon, tanpa harus bertemu muka di salah satu tempat. Apabila dalam perundingan tersebut dicapai kesepakatan, maka penjual akan memenuhi kewajiban yang telah disepakatinya melalui perundingan tersebut.

Konsiliasi dilakukan apabila sengketa antara penjual dan

pembeli berkaitan dengan mutu/kualitas barang. Untuk menyelesaikan sengketa ini penjual biasanya akan meminta bantuan dari pihak ketiga yang berupa lembaga (institusi) yang berada di negara importir. Lembaga tersebut berupa surveyor yang independen untuk meneliti apakah barang yang dikirim tersebut benar tidak sesuai dengan kontrak sebagaimana yang dikomplain oleh pembeli. Apabila surveyor berpendapat bahwa barang yang dikirim tersebut memang kualitasnya kurang sesuai dengan apa yang dicantumkan dalam kontrak, maka penjual akan merundingkan kembali mengenai harganya dengan pembeli. Apabila penjual-dan pembeli sepakat mengenai harganya, maka jual-beli berlanjut.

Dengan demikian menurut penulis penyelesaian melalui perundingan dan konsiliasi ini lebih menguntungkan daripada melalui forum peradilan, dengan alasan sebagai berikut :

- a) Perundingan dapat dilakukan melalui percakapan telepon, tanpa salah satu pihak datang ke tempat pembeli atau penjual.
- b) Sengketa dapat diselesaikan pada waktu yang relatif singkat.
- c) Menghemat biaya. Eksportir tidak mengeluarkan biaya untuk membayar arbiter, pengadilan, ongkos re-ekspor, membayar klaim dan lainnya.
- d) Hubungan dagang dengan relasi di luar negeri tetap terjaga dan dapat berlanjut.

Bagaimanakah kedua cara penyelesaian tersebut di atas apabila dibandingkan dengan cara penyelesaian melalui nego-

siasi dan mediasi yang dikenal dalam Alternative Dispute Resolution (ADR) ?

Sebelum menguraikan hal tersebut, akan diuraikan terlebih dahulu alasan-alasan para pihak memilih negosiasi dan mediasi dalam menyelesaikan sengketa bisnis daripada penyelesaian sengketa melalui lembaga peradilan, yaitu disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut¹⁶⁰ :

1) Penyelesaian sengketa "lambat".

- a. Penyelesaian perkara melalui proses litigasi pada umumnya lambat atau *waste of time*.
- b. Hal di atas (a) mengakibatkan proses pemeriksaan bersifat sangat formal (*formalistic*) dan sangat teknis (*tecnically*).
- c. Arus perkara makin deras sehingga peradilan dijejali dengan beban yang terlampau banyak (*overloaded*).

2) Biaya perkara "mahal".

Semua pihak menganggap biaya perkara sangat mahal, apalagi jika dikaitkan dengan lamanya penyelesaian. Makin lama penyelesaian mengakibatkan makin tinggi biaya yang harus dikeluarkan, seperti biaya resmi dan upah pengacara yang harus ditanggung. Melihat kenyataan biaya perkara yang mahal membuat orang berperkara di pengadilan menjadi lumpuh dan terkuras segala sumber daya, waktu, dan pikiran.

3) Peradilan tidak tanggap (*unresponsive*).

160. Suyud Margono, "ADR (Alternative Dispute Resolution) dan Arbitrase, Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum". Ghalia Indonesia, Jakarta, 2000, hlm. 65-67.

Berdasarkan kenyataan, pengalaman, dan pengamatan bahwa pengadilan kurang tanggap dan tidak responsif dalam bentuk perilaku. Adapun kekurangan tanggapan tersebut :

- a. Pengadilan kurang tanggap membela dan melindungi kepentingan umum serta sering mengabaikan perlindungan umum dan kebutuhan masyarakat.
 - b. Pengadilan dianggap sering berlaku tidak adil atau *unfair*. Hal ini didasarkan pada alasan bahwa pengadilan dalam memberikan kesempatan serta keleluasaan pelayanan hanya kepada lembaga besar dan orang kaya.
- 4) Putusan pengadilan tidak menyelesaikan masalah.

Berdasarkan kenyataan, putusan pengadilan tidak mampu memberikan penyelesaian yang memuaskan kepada para pihak. Putusan pengadilan tidak mampu memberi kedamaian dan ketenteraman kepada pihak-pihak yang berperkara. Hal ini antara lain disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- a. Salah satu pihak pasti menang dan pihak lain pasti kalah (*win-lose*).
 - b. Keadaan kalah-menang dalam berperkara tidak pernah membawa kedamaian, tetapi menumbuhkan bibit dendam dan permusuhan serta kebencian.
 - c. Putusan pengadilan membingungkan.
 - d. Putusan pengadilan sering tidak memberi kepastian hukum (*uncertainly*) dan tidak bisa diprediksi (*unpredictable*).
- 5) Kemampuan para hakim bersifat "generalis".

Para hakim dianggap hanya memiliki pengetahuan yang sa-

ngat terbatas. Ilmu pengetahuan yang mereka miliki hanya di bidang hukum. Di luar itu pengetahuan mereka hanya bersifat umum. Memperhatikan para hakim hanya manusia generalis, sangat mustahil mereka mampu menyelesaikan sengketa yang mengandung kompleksitas dalam berbagai bidang, misalnya sengketa konstruksi. Sengketa tersebut berkaitan langsung dengan masalah teknologi konstruksi, akuntansi, perkreditan, dan sebagainya.

Di bawah ini diuraikan mengenai cara penyelesaian sengketa bisnis melalui negosiasi, mediasi dan konsiliasi dalam ADR.

a. Negosiasi.

Negosiasi merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun yang berbeda. Negosiasi merupakan sarana bagi pihak-pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga sebagai penengah, baik yang tidak berwenang mengambil keputusan (mediasi) maupun yang berwenang (arbitrase dan litigasi)¹⁶¹.

Adapun mengenai teknik melakukan negosiasi, di dalam masyarakat dikenal ada 5, yaitu :

- 1) teknik negosiasi kompetitif,
- 2) teknik negosiasi kooperatif,
- 3) teknik negosiasi lunak,

161. Ibid, hlm. 49.

- 4) teknik negosiasi keras,
- 5) teknik negosiasi *interest based*¹⁶².

ad. 1) Teknik Negosiasi Kompetitif.

Teknik negosiasi kompetitif diartikan sebagai negosiasi yang bersifat alot. Unsur-unsur yang menjadi ciri negosiasi kompetitif adalah sebagai berikut :

- a. Mengajukan permintaan awal yang tinggi di awal negosiasi.
- b. Menjaga tuntutan agar tetap tinggi sepanjang proses nego-siasi berlangsung.
- c. Konsesi yang diberikan sangat langka atau terbatas.
- d. Secara psikologis, perunding yang menggunakan teknik ini menganggap perunding lain sebagai musuh atau lawan.
- e. Menggunakan cara-cara yang berlebihan dan melemparkan tuduhan-tuduhan dengan tujuan menciptakan ketegangan dan tekanan terhadap pihak lawan¹⁶³.

Bagi negotiator yang kurang atau tidak memiliki data-data yang baik dan akurat biasanya akan menggunakan teknik ini.

ad. 2) Teknik Negosiasi Kooperatif.

Teknik negosiasi kooperatif menganggap pihak negosiator lawan (*opposing party*) bukan sebagai musuh, melainkan sebagai mitra kerja untuk mencari *common ground*. Para pihak berkomunikasi untuk menjajagi kepentingan, nilai-nilai bersama, dan bekerja sama. Hal yang dituju oleh seorang

¹⁶². Ibid.

¹⁶³. Ibid, hlm. 50.

negosiator adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasarkan analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas¹⁶⁴.
ad. 3) Teknik Negosiasi Lunak dan Keras.

Teknik negosiasi lunak menempatkan pentingnya hubungan baik antarpihak. Teknik ini menekankan pada corak negosiasi yang mengandung resiko lahirnya kesepakatan yang bersifat semu serta menghasilkan pola "menang-kalah". Penggunaan teknik ini mengandung resiko manakala perunding lunak menghadapi seseorang yang menggunakan teknik keras. Perunding keras dalam menghadapi perunding-perunding lunak bersifat sangat dominan. Perunding keras di satu pihak akan berusaha memberikan konsesi dan menggunakan ancaman. Di pihak lain, perunding lunak akan memberikan konsesi untuk sekedar mencegah konfrontasi dan bersikeras untuk mencapai kesepakatan. Proses negosiasi seperti ini akan menguntungkan pihak perunding yang bersifat keras serta menghasilkan kesepakatan yang berpola menang atau kalah.

Di bawah ini disajikan tabel perbedaan antara teknik negosiasi lunak dan keras¹⁶⁵ :

164. Ibid, hlm. 50.

165. Ibid, hlm. 50-51.

Tabel 20

Perbedaan antara Teknik Negosiasi Lunak dan Keras

Soft (Lunak)	Hard (keras)
1. Negosiator adalah teman	1. Negosiator dipandang se- bagai musuh/lawan.
2. Tujuan perundingan ada- lah kesepakatan.	2. Tujuan untuk kemenangan
3. Memberi konsesi untuk menjaga hubungan baik.	3. Menuntut konsesi sebagai prasyarat dari pembinaan hubungan.
4. Mempercayai perunding lawan.	4. Keras terhadap orang mau- pun masalah.
5. Mudah mengubah posisi.	5. Tidak percaya perunding lawan dan memperkuat po- sisi.
6. Mengemukakan tawaran.	6. Membuat ancaman.
7. Mengalah untuk mencapai kesepakatan.	7. Menuntut perolehan sepi- hak sebagai harga kesepa- katan (<i>winlose</i>).
8. Mencari satu jawaban yg dapat diterima secara me- nyenangkan oleh pihak lawan.	8. Mencari satu jawaban yang harus diterima perunding lawan.
9. Bersikeras terhadap per- lunya kesepakatan	9. Bersikeras terhadap po- sisi.
10. Mencegah untuk berlomba kehendak.	10. Sedapat mungkin memenang- kan keinginan.
11. Menerima untuk ditekan.	11. Menerapkan tekanan.

ad. 4) Teknik Negosiasi Interest Based.

Sebagai tanggapan atas kategori keras lunak, *Harvard Project* mengembangkan teknik yang disebut *interest based negotiation* atau *principled negotiation*. Teknik ini merupakan jalan tengah yang ditawarkan atas pertentangan teknik keras-lunak. Teknik ini dipilih karena pemilihan teknik keras berpotensi menemui jalan kebuntuan (*dead lock*) dalam negosiasi, terlebih apabila bertemu dengan sesama perunding yang bersifat keras, sedangkan perunding lunak berpotensi sebagai pecundang (*loser*). Potensi resiko lain adalah kesepakatan yang dicapai (bila ada) bersifat semu sehingga sangat mungkin salah satu pihak di kemudian hari menyadari ketidakwajaran dalam proses negosiasi dan tidak mau melaksanakan perjanjian yang telah disepakati.

Teknik negosiasi *interest based* memiliki empat komponen dasar, yaitu orang (*people*), kepentingan (*interest*), opsi/solusi (*option/solution*), dan kriteria obyektif (*objective criteria*). Adapun uraian dari masing-masing komponen adalah sebagai berikut¹⁶⁶ :

1. Komponen orang, komponen ini dibagi menjadi 3 landasan :
 - (a) pisahkan antara orang dan masalah,
 - (b) konsentrasi serangan pada masalah bukan orangnya,
 - dan (c) para pihak harus menempatkan diri sebagai mitra kerja.
2. Komponen *interest* memfokuskan pada kepentingan mempertahankan posisi.

¹⁶⁶. Ibid, hlm. 52.

3. Komponen opsi bermaksud : (a) memperbesar bagian sebelum dibagi dengan memperbanyak pilihan-pilihan kesepakatan/ solusi yang mencerminkan kepentingan bersama, (b) jangan terpaku pada satu jawaban, dan (c) menghindari pola pikir bahwa pemecahan problem mereka adalah urusan mereka.
4. Komponen kriteria mencakup : (a) kesepakatan kriteria, standar objektif, dan independensi pemecahan masalah, (b) bernilai pasar (*market value*), (c) *precedent*, (d) *scientific judgement*, (e) standar profesi, (f) bersandar pada hukum, dan (g) kebiasaan dalam masyarakat.

Melakukan suatu negosiasi untuk menyelesaikan suatu sengketa mesti melalui tahapan-tahapan. Howard Raiffia yang dikutip Suyud Margono membagi tahap-tahap negosiasi menjadi empat tahap, yaitu¹⁶⁷ :

1. Tahap Persiapan.

Dalam mempersiapkan perundingan, hal pertama yang harus dipersiapkan adalah apa yang kita butuhkan/inginkan. Atau dengan kata lain kita harus mengenali lebih dahulu kepentingan kita sebelum mengenali kepentingan orang lain (*know yourself*). Dalam tahap persiapan juga perlu menelusuri berbagai alternatif lainnya apabila alternatif terbaik atau maksimal tidak tercapai (*best alternative to a negotiated agreement/BATNA*).

Hal kedua yang harus diperhatikan adalah *know your adversaries*. Kita perlu memperkirakan tentang kepentingan dan

167. Ibid, hlm. 53-54.

kebutuhan alternatif mereka/orang lain. Tindakan kita selanjutnya adalah merencanakan hal yang berkaitan dengan *negotiating conventions*, seperti strategi tentang seberapa terbukanya informasi yang harus/dapat kita berikan dan seberapa jauh kita harus mempercayai perunding lawan. Dalam tahap persiapan kita harus menentukan hal-hal yang bersifat *logistics*, seperti siapa yang harus bertindak sebagai perunding, perlukah menyewa perunding yang memiliki ketrampilan khusus, dan di mana perundingan harus dilakukan. Apabila perundingan bersifat internasional, bahasa apakah yang akan digunakan serta siapa yang akan bertanggung jawab menyediakan penerjemah.

2. Tahap Tawaran Awal.

Dalam tahap ini biasanya seorang perunding mempersiapkan strategi tentang hal-hal yang berkaitan dengan pertanyaan siapakah yang harus terlebih dahulu menyampaikan tawaran. Apabila kita menyampaikan tawaran awal dan perunding lawan tidak siap (*ill prepared*), terdapat kemungkinan tawaran pembuka kita mempengaruhi persepsi tentang *reservation price* dari perunding lawan. Dalam tahap ini disarankan agar kita mengunci diri dan merasa "buntu" terhadap tawaran perunding lawan yang sifatnya ekstrem. Strategi yang baik bila menghadapi tawaran ekstrem adalah menghentikan negosiasi sampai mereka memodifikasi tawaran atau segera melakukan kontra tawaran (*counter offer*) dengan mengajukan tawaran yang kita miliki.

Apabila terdapat dua tawaran yang diajukan dalam perundingan, biasanya *midpoint* (titik di antara dua tawaran) merupakan solusi atau kesepakatan. Agar tercapai solusi yang memuaskan, sebelum *mid point* dijadikan kesepakatan hendaknya kita membandingkannya dengan *level aspiration* kita.

3. Tahap Pemberian Konsesi (The Negotiated Dance).

Konsesi yang harus dikemukakan tergantung pada konteks negosiasi dan konsesi yang diberikan oleh perunding lawan. Dalam tahap ini seorang perunding harus dengan tepat melakukan kalkulasi tentang agresifitas serta harus bersikap manipulatif. Agresifitas kita sangat tergantung atas berbagai faktor, seperti seberapa jauh kita menjaga hubungan baik dengan perunding lawan, empati kita terhadap kebutuhan lawan dan *fairness*. Yang lebih penting lagi adalah kemampuan negosiator memainkan peranan dalam konsesi dan menjaga penawaran sampai pada tingkat yang diinginkan (menjaga BATNA yang telah disiapkan).

4. Tahap Akhir Permainan (End Play).

Tahap akhir permainan adalah pembuatan komitmen atau membatalkan komitmen yang telah dinyatakan sebelumnya.

Suatu negosiasi dapat berlangsung secara efektif dan mencapai kesepakatan yang bersifat stabil apabila terdapat berbagai kondisi yang mempengaruhinya, yang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Pihak-pihak bersedia bernegosiasi secara sukarela berdasarkan kesadaran penuh (*willingness*).
- b. Pihak-pihak siap melakukan negosiasi (*preparedness*).

c. Mempunyai wewenang mengambil keputusan (*authoritative*).

d. Memiliki kekuatan yang relatif seimbang sehingga dapat menciptakan saling ketergantungan (*relative equal bargaining power*).

5. Mempunyai kemauan menyelesaikan masalah.

b. Mediasi.

Nolan Haley¹⁶⁸ mendefinisikan mediasi sebagai berikut :

"A short term structured task oriented, participatory invention process. Disputing parties work with a neutral third party, the mediator, to reach a mutually acceptable agreement".

Kovach¹⁶⁹, memberikan definisi mediasi sebagai :

"facilitated negotiation. It process by which a neutral third party, the mediator, assist disputing parties in reaching a mutually satisfaction solution".

Dari rumusan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian tentang mediasi mengandung unsur-unsur sebagai berikut¹⁷⁰ :

- 1) Mediasi adalah sebuah proses penyelesaian sengketa berdasarkan perundingan.
- 2) Mediator terlibat dan diterima oleh para pihak yang bersengketa di dalam perundingan.
- 3) Mediator bertugas membantu para pihak yang bersengketa

168. Nolan Halley dan M. Jaqueline, *"Alternative Dispute Resolution"*, St. Paul West Publishing Co, USA, 1992, hlm. 56.

169. Kimberlee K. Kovach, *"Mediation Principle and Practice"*, St. Paul West Publishing Co, USA, 1994, hlm. 16.

170. Suyud Margono, *op.cit*, hlm. 59.

untuk mencari penyelesaian.

- 4) Mediator tidak mempunyai kewenangan membuat keputusan selama perundingan berlangsung.
- 5) Tujuan mediasi adalah untuk mencapai atau menghasilkan kesepakatan yang dapat diterima pihak-pihak yang bersengketa guna mengakhiri sengketa.

Jadi unsur utama dalam penyelesaian sengketa melalui mediasi adalah adanya pihak ketiga yang ditunjuk dan disetujui oleh pihak-pihak yang bersengketa yang disebut sebagai mediator. Mediator pada mediasi menurut Raiffa,¹⁷¹ memiliki peran yang terlemah hingga sisi peran yang terkuat¹⁷¹. Adapun sisi peran terlemah adalah apabila mediator hanya melaksanakan peran sebagai berikut :

- (a) Penyelenggara pertemuan.
- (b) Pemimpin diskusi.
- (c) Pemelihara atau penjaga aturan perundingan agar proses perundingan berlangsung secara beradab.
- (d) Pengendali emosi para pihak.
- (e) Pendorong pihak/perunding yang kurang mampu atau segan mengemukakan pandangannya.

Sedangkan sisi peran yang kuat mediator adalah apabila dalam perundingan mediator mengerjakan/melakukan hal-hal berikut :

- (a) Mempersiapkan dan membuat notulen perundingan.
- (b) Merumuskan titik temu/kesepakatan para pihak.

171. Howard Raiffa, *"The Art and Science of Negotiation"*, Massachusetts : Harvard University Press, 1982, hlm. 218.

- (c) Membantu para pihak agar menyadari bahwa sengketa bukan sebuah pertarungan untuk dimenangkan, melainkan diselesaikan.
- (d) Menyusun dan mengusulkan alternatif pemecahan masalah.
- (6) Membantu para pihak menganalisis alternatif pemecahan masalah.

Menurut Fuller dalam Riskin dan Westbrook¹⁷² Mediator memiliki 7 fungsi, yaitu sebagai *catalyst*, *educator*, *translator*, *resource person*, *bearer of bad news*, *agent of reality*, dan *scapegoat*.

1. Sebagai "katalisator", mengandung pengertian bahwa kehadiran mediator dalam proses perundingan mampu mendorong lahirnya suasana yang konstruktif bagi diskusi.
2. Sebagai "pendidik", berarti seseorang harus berusaha memahami aspirasi, prosedur kerja, keterbatasan politis, dan kendala usaha dari para pihak. Oleh sebab itu, ia harus berusaha melibatkan diri dalam dinamika perbedaan di antara para pihak.
3. Sebagai "penerjemah", berarti mediator harus berusaha menyampaikan dan mmerumuskan usulan pihak yang satu kepada pihak lainnya melalui bahasa atau ungkapan yang baik tanpa mengurangi sasaran yang dicapai oleh pengusul.
4. Sebagai "nara sumber", berarti seorang mediator harus mendayagunakan sumber-sumber informasi yang tersedia.
5. Sebagai "penyandang berita jelek", berarti seorang media-

172. Leonard L. Riskin, dan James E. Westbrook, "Dispute Resolution and Lawyers", St. Paul : West Publishing Co, USA, 1987, hlm. 96.

tor harus menyadari bahwa para pihak dalam proses perundingan dapat bersikap emosional. Untuk itu mediator harus mengadakan pertemuan terpisah dengan pihak-pihak terkait untuk menampung berbagai usulan.

6. Sebagai "agen realitas", berarti mediator harus berusaha memberi pengertian secara jelas kepada salah satu pihak bahwa sasarannya tidak mungkin/tidak masuk akal akan tercapai melalui perundingan.
7. Sebagai "kambing hitam", berarti seorang mediator harus siap disalahkan, misalnya dalam membuat kesepakatan hasil perundingan.

Menurut Moore yang dikutip oleh Suyud Margono¹⁷³ mediator dibedakan dalam tiga tipologi, yaitu *social network mediators*, *authoritative mediators*, dan *independent mediators*.

Tipologi pertama, mediator berperan dalam sebuah sengketa atas dasar adanya hubungan sosial antara mediator dan para pihak yang bersengketa, misalnya bila terjadi sengketa antar rekan sekerja dan teman usaha.

Tipologi kedua, mediator adalah mereka-mereka yang berusaha membantu pihak-pihak yang bersengketa untuk menyelesaikan perbedaan-perbedaan dan memiliki posisi yang kuat sehingga mereka memiliki potensi atau kapasitas untuk mempengaruhi hasil akhir dari sebuah proses mediasi. Akan tetapi *authoritative mediators* selama menjalankan perannya

173. Suyud Margono, op.cit, hlm. 61.

tidak menggunakan kewenangan atau pengaruhnya. Hal ini didasarkan pada keyakinan atau pandangan bahwa pemecahan yang terbaik terhadap sebuah kasus bukanlah ditentukan oleh dirinya selaku pihak-pihak yang berpengaruh, melainkan harus dihasilkan oleh upaya pihak-pihak yang bersengketa sendiri.

Authoritative mediators dibedakan lagi menjadi tiga tipe, yaitu *benovalent mediator*, *administrative managerial mediators*, dan *vested interest mediators*.

Tipe *binovalent* mempunyai ciri sebagai berikut :

- (a) Dapat memiliki atau tidak memiliki hubungan dengan para pihak.
- (b) Mencari penyelesaian yang baik bagi para pihak.
- (c) Tidak berpihak dalam hal substantif..
- (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pemantauan dan implementasi kesepakatan.

Tipe *managerial* mempunyai ciri sebagai berikut :

- (a) Memiliki hubungan otoritatif dengan para pihak sebelum dan sesudah sengketa berakhir.
- (b) Mencari penyelesaian yang diupayakan bersama-sama dengan para pihak dalam ruang lingkup kewenangannya.
- (c) Berwenang untuk memberi nasehat dan saran jika para pihak tidak mencapai kesepakatan.
- (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pemantauan dan implementasi kesepakatan.
- (e) Memiliki kewenangan membuat keputusan.

Tipe *vested interest* memiliki ciri sebagai berikut :

- (a) Memiliki hubungan dengan para pihak atau diharapkan

memiliki hubungan masa depan dengan para pihak.

- (b) Memiliki kepentingan yang kuat terhadap hasil akhir.
- (c) Mencari penyelesaian yang dapat memenuhi kepentingan mediator atau kepentingan pihak yang disukai.
- (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pematangan dan implementasi kesepakatan.
- (5) Kemungkinan dapat menggunakan tekanan agar para pihak mencapai kesepakatan.

Tipologi ketiga (*independent*), mediator dapat menjaga jarak antar pihak maupun dengan persoalan yang tengah dihadapi. Mediator tipologi ini lebih banyak ditemukan dalam masyarakat, dan berkembang di Amerika Utara.

Adapun mengenai proses mediasi menurut Kovach dibagi dalam sembilan tahapan, yaitu¹⁷⁴ :

- (1) Penataan atau pengaturan awal.
- (2) Pengantar atau pembukaan oleh mediator.
- (3) Pernyataan pembukaan oleh para pihak.
- (4) Pengumpulan informasi.
- (5) Identifikasi masalah-masalah, penyusunan agenda, dan kaukus.
- (6) Membangkitkan pilihan-pilihan pemecahan masalah.
- (7) Melakukan tawar menawar.
- (8) Kesepakatan.
- (9) Penutupan.

174. Kimberlee K. Kovach, op.cit, hlm. 24-26.

c. Konsiliasi.

Konsiliasi adalah salah satu cara untuk menyelesaikan sengketa di bidang perdagangan di samping cara-cara lainnya. Tujuannya adalah untuk mencapai suatu perdamaian secara baik (*amicable sett-lement*) dengan bantuan dari pihak ketiga yang berdiri di luar para pihak. Bantuan dari pihak ketiga ini dapat berupa *independent person* atau *institution*¹⁷⁵.

Adapun manfaat dari konsiliasi menurut Sudargo Gautama adalah¹⁷⁶ :

- (1) Sebagai salah satu cara penyelesaian sengketa yang cepat, murah dan dapat memberikan kepastian dalam waktu singkat, apabila dibandingkan dengan penyelesaian lewat pengadilan yang akan memakan waktu terlalu lama, ongkos yang besar dan hasilnya tidak pasti.
- (2) Hubungan antara para pihak dengan cara perdamaian dapat terpelihara dengan baik.

Penyelesaian sengketa perdagangan melalui konsiliasi ini diatur dalam UNCITRAL Conciliation Rules, dan juga dalam New Rules of Conciliation and Arbitration dari International Chamber of Commerce. Konsiliasi yang diatur dalam ICC ini merupakan konsiliasi institusional, artinya penyelesaian sengketa melalui dewan ICC.

Apabila dianalisis maka cara penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional yang dilakukan antara penjual

175. Sudargo Gautama, "Hukum Dagang Internasional", op.cit, hlm. 124-125.

176. Sudargo Gautama, *ibid*, hlm. 127.

(eksportir Indonesia) dengan pembeli (importir asing) melalui perundingan sebagaimana diuraikan penulis di atas dan dihubungkan dengan cara penyelesaian menurut ADR, maka cara penyelesaian melalui perundingan tersebut tergolong ke dalam teknik perundingan (negosiasi) yang kooperatif.

Demikian pula penyelesaian sengketa melalui mediasi atau konsiliasi yang dilakukan oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir), tidak jauh berbeda dengan cara mediasi yang terdapat dalam ADR. Pihak Ketiga dalam mediasi/konsiliasi yang diminta oleh penjual berupa institusi, yaitu surveyor yang independen.

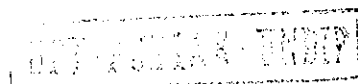
Dari uraian di atas nyatalah bahwa dalam jual-beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak jual-beli barang internasional tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, maka apabila terjadi perselisihan/sengketa dalam pelaksanaan kontrak yang disebabkan oleh faktor-faktor tersebut di atas, secara praktis penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak. Belum pernah sama sekali para pihak (baik penjual/eksportir maupun pembeli yang menjadi sampel penelitian) menyelesaikan perselisihan tersebut melalui forum peradilan, baik melalui arbitrase atau pengadilan.

Apabila hasil penelitian ini dihubungkan dengan hasil penelitian Stewart Macauley yang berjudul *"Non-Contractual Relation in Business"* yang antara lain menyatakan bahwa :

"Penggunaan atau penerapan kontrak-kontrak yang telah

dibuat itu tidak konsisten dilihat dari sudut hukum. Sengketa-sengketa yang sebelumnya telah diatur di dalam kontrak untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang akan datang, sering diselesaikan tanpa menyinggung kontrak yang telah dibuat manakala terjadi sengketa, sekalipun para pihak telah dengan terperinci mencantumkan akibat-akibat yang terjadi dan bagaimana sanksinya. Dalam dunia bisnis perkara-perkara lebih banyak diselesaikan di antara para pihak seolah-olah tidak pernah dibuat suatu kontrak sebelumnya"¹⁷⁷; maka hasil penelitian penulis dapat mendukung teori Stewart Macauley ini.

177. Satjipto Rahardjo, loc.cit.



BAB IV

P E N U T U P

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan di atas, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut :

1. Kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang dibuat antara perusahaan Indonesia dan perusahaan asing di luar negeri (untuk komoditas : kopi, lada, karet, nenas dalam kaleng) pada umumnya memilih/menunjuk pada hukum asing; sedangkan lainnya tidak menunjuk pilihan hukum. Hanya sebagian kecil kontrak yang memilih/tunduk pada ketentuan hukum Indonesia.
2. Dari sebagian besar kontrak yang menunjuk hukum asing tersebut, tidak satupun yang memberlakukan Konvensi CISG 1980, padahal negara yang menjadi domisili perusahaan tersebut sudah menjadi peserta Konvensi CISG.
3. Dari 31 kontrak jual-beli barang internasional, pada umumnya tidak memuat klausula arbitrase; dan sebagian kecil lainnya memuat klausula arbitrase.

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas kopi) antara perusahaan di Indonesia dan perusahaan di Jerman yang disiapkan oleh importir Jerman untuk komoditas kopi, arbitrase yang dipilih adalah *Hamburg Private Arbitration in the Coffee Import Trade*. Sedangkan klausula arbitrase yang

dipilih oleh importir Jepang untuk komoditas yang sama adalah arbitrase yang diadakan di Tokyo berdasarkan *The rules of Conciliation and Arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association*.

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas kopi) yang kontraknya disiapkan oleh eksportir di Indonesia klausula arbitrase-nya menentukan "*Friendly arbitration of no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer*". Sedangkan untuk komoditas karet klausula arbitrasenya menentukan "*Regional Center*".

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas karet) yang kontraknya disiapkan importir Amerika Serikat klausula arbitrase yang dipilih adalah *The Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc.* Sedangkan untuk komoditas lada arbitrase yang dipilih adalah *The rules of American Spice Trade Association... and The rules contained in Arbitration Booklet 44 ...*

Klausula arbitrase dalam kontrak jual-beli (komoditas copra expeller dan palm expeller) yang disiapkan oleh importir Jerman menentukan "*as per GAFTA 125 in London*".

4. Faktor-faktor yang sering menimbulkan sengketa (komplain) dalam praktek jual-beli barang internasional antara lain disebabkan oleh :
 - a. Quantitas barang tidak sesuai dengan kontrak (kurang).
 - b. Kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak.
 - c. Barang yang dikirim ada yang rusak.

- d. Keterlambatan dalam pengiriman barang.
 - e. Barang komoditas terkontaminasi dengan zat lain.
5. Bahwa dalam jual-beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, secara praktis jika terjadi perselisihan/sengketa dalam jual-beli barang internasional yang disebabkan faktor-faktor tertentu yang dirumuskan dalam kontrak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak.

B. Saran-saran.

Penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Hendaknya pemerintah melalui departemen yang terkait memberikan penyuluhan kepada kepada eksportir di Indonesia, khususnya dalam hal penyusunan kontrak-kontrak jual-beli barang internasional; sehingga kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang ditutup memilih hukum Indonesia.
2. Hendaknya pemerintah melalui departemen yang terkait memberikan pembinaan kepada eksportir Indonesia, sehingga eksportir Indonesia dalam melakukan transaksi dengan importir di luar negeri memiliki kemampuan daya saing dengan eksportir dari negara lain, serta mampu melakukan bargaining, sehingga barang-barang komoditas dari Indonesia menjadi pilihan utama importir asing.
3. Jika terjadi persengketaan dalam jual-beli barang internasional, pertama-tama diusahakan penyelesaiannya melalui

perundingan atau konsiliasi (individual/institusional). Apabila tidak tercapai barulah dilakukan penyelesaian melalui forum peradilan (arbitrase/pengadilan).

4. Walaupun dalam praktek jual-beli barang internasional Konvensi CISG 1980 hampir belum pernah diberlakukan oleh penjual dan pembeli, ada baiknya apabila Pemerintah Indonesia menjadi peserta Konvensi CISG 1980. Sebab Konvensi CISG dapat dijadikan pedoman oleh eksportir dalam membuat dan menutup kontrak-kontrak jual-beli barang internasional. Di samping itu dapat dijadikan rujukan dalam pembuatan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan kontrak jual-beli barang internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhibroto, Soepriyo, 1987. *Letter of Credit Dalam Teori dan Praktek*. Dahara Prize, Semarang.
- Adolf, Huala, 1997. *Hukum Ekonomi Internasional*. PT. Raja-Grafrindo Persada, Jakarta.
- dan A. Chandrawulan, 1995. *Masalah-masalah Hukum dalam Perdagangan Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- , 1993. *Hukum Arbitrase Komersial Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- , 1991. *Arbitrase Komersial Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Amir MS, 1996. *Seluk Beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- , 1989. *Ketentuan Tata Niaga Ekspor dan Impor Sesudah Deregulasi*, Jaya Persada, Jakarta.
- Amir, MA, 1986. *Ekspor Impor, Teori dan Penerapannya*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Anwar, Khairul, 1999. *Hukum Perdagangan Internasional*. CV. Novindo Pustaka Mandiri, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi, 1998. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Badrulzaman, Mariam Darus, 1994. *Aneka Hukum Bisnis*. Alumni, Bandung.
- Black, Henry Campbell, 1979. *Black Law Dictionary*. St. Paul Minn, West Publishing, Co.
- Cambride University Press, 1995. *Cambride International Dictionary of English*.
- Faisal, Sanafiah, 1990. *Penelitian Kualitatif : Dasar-dasar dan Aplikasi*. Yayasan Asih Asah Asuh, Malang.
- Gautama, Sudargo, 1997. *Hukum Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.

- Gautama, Sudargo, 1996, *Indonesia dan Konvensi-Konvensi Hukum Perdata Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1994, *Segi-segi Hukum Perdagangan Internasional (GATT) dan GSP*. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- , 1986. *Indonesia dan Arbitrase Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1986. *Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia*. Binacipta, Bandung.
- , 1986. *Arbitrase Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1983. *Capita Selecta Hukum Perdata Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1981. *Perkembangan Arbitrase Dagang Internasional di Indonesia*. Eresco, Bandung.
- , 1980. *Hukum Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1975. *Kontrak Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- Goodpaster, Gary, et.al, 1995. *Tinjauan Terhadap Arbitrase Dagang Secara Umum dan Arbitrase di Indonesia*, dalam Felix O. Soebagjo dan Erman Rajagukguk (ed), *Arbitrase di Indonesia*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Gow Giok Siong, 1965. *Hukum Perdata Internasional Indonesia, Jilid II (Bagian Keempat)*. PT. Kinta, Jakarta.
- Halley, Nollan, dan Jaqueline, M. 1992. *"Alternative Dispute Resolution"*. St. Paul : West Publishing Co, USA.
- Harahap, M. Yahya, 1991. *Arbitrase*. Pustaka Kartini, Jakarta
- Hartono, Sri Redjeki, 1998. *Aspek Hukum Restrukturisasi Perusahaan*. Makalah, Semarang.
- , 1995. *Perspektif Hukum Bisnis Pada Era Teknologi*. Pidato Pengukuhan Guru Besar UNDIP Semarang.
- Hartono, C.F.G. Sunaryati, 1976. *Pokok-Pokok Hukum Perdata Internasional*. Binacipta, Bandung.
- , 1982. *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia*. Binacipta, Bandung.

pengepakan, instruksi secara manual, pemberian label, peringatan atau cara lain).

7. *Products Liability Indemnification*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller hereby releases and agrees to indemnify, defend and save harmless Buyer, its directors, officers, employees and agents, from and against any and all losses, damages (actual consequential or indirect), liabilities, penalties, claims, demands, suits or actions, and related costs and expenses of any kind (including, without limitation expenses of investigation and recall, counsel fees, judgements and settlements) for injury to or death of any person or property damage or any other loss suffered or allegedly suffered by any person or entity and arising out of or otherwise in connection with any defect or alleged defect of the Goods delivered hereunder (Penjual membebaskan dan menyetujui untuk mengganti kerugian, membela dan menyelamatkan pembeli yang baik, direktornya, pejabat-pejabatnya, pegawai dan agen, terhadap semua kehilangan, kerusakan-kerusakan, tanggung jawab, hukuman, klaim, tuntutan, gugatan atau tindakan-tindakan, dan berhubungan dengan ongkos-ongkos dan biaya-biaya berbagai macam (meliputi tanpa pembatasan ongkos investigasi dan penarikan kembali, biaya konseling, keputusan pengadilan dan penyelesaian) untuk luka-luka atau kematian orang-orang atau kerusakan barang atau kehilangan lainnya yang diderita atau menurut dugaan diderita oleh orang-orang atau kesatuan dan timbul dari atau lainnya

berkaitan dengan kerusakan atau diduga kerusakan dari barang-barang yang diserahkan).

8. *Public Disclosure*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

The terms of this Purchase Order shall not be publicly disclosed in any manner without Buyer's prior written consent, except as may be necessary for Seller to perform its obligations hereunder. If Seller breaches this provision, Buyer has the rights to cancel this Purchase Order without any obligation to accept delivery after the date of such cancellation or to make further payments hereunder, except for the Goods delivered prior to such cancellation.

9. *Changes*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Buyer shall have the right at any time to make changes in the drawings, designs, specifications, quantity, delivery schedules, methods of shipment and packing place of inspection, acceptance and/or point of delivery of any Goods to be furnished and/or services to be rendered under this Purchase Order (Pembeli memiliki hak pada suatu waktu untuk membuat perubahan-perubahan dalam penarikan, pola, spesifikasi, jumlah, jadwal penyerahan, cara pengiriman, pengepakan dan tempat pemeriksaan, penerimaan dan/atau titik penyerahan barang-barang atau jasa-jasa yang disiapkan yang ditentukan dalam Purchase Order ini).

If such changes cause a delay or an increase or decrease in expense to Seller, Seller shall immediately notify Buyer

and negotiate an equitable adjustment. However, Seller shall proceed diligently to supply the Goods or perform the work or services contracted for under this Purchase Order as so changed. No claim for such equitable adjustment by Seller will be valid unless submitted to Buyer in writing within thirty (30) days from the date it received notice of the change required by Buyer (Jika perubahan demikian menyebabkan penundaan, menambah atau mengurangi biaya kepada Penjual, Penjual segera memberitahukan kepada Pembeli dan merundingkan suatu penyesuaian yang adil. Meskipun demikian Penjual akan meneruskan pengiriman barang-barang secara kontinyu atau menyiapkan pekerjaan atau jasa-jasa yang telah dijanjikan berdasarkan Purchase Order yang telah diubah. Tidak ada klaim yang sah untuk penyesuaian yang adil oleh Penjual, kecuali diajukan secara tertulis kepada Pembeli dalam waktu 30 hari dari tanggal penerimaan pemberitahuan tentang perubahan yang dimintakan oleh Pembeli)).

10. Liens

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller guarantees good title to Buyer against all liens, encumbrances and claims arising by, through and under Seller, as to all goods to be furnished hereunder and as to all property to be returned to Buyer (Penjual menjamin hak yang baik kepada Pembeli terhadap semua hak gadai, halangan dan klaim yang ditimbulkan oleh/melalui Penjual terhadap semua barang yang disediakan dan juga hak milik yang harus dikembalikan kepada Pembeli)).

11. Termination for Default

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

(a) *In addition to any and all rights and remedies that Buyer may have against Seller in the event of any breach hereof. Buyer may, subject to the provisions of paragraph (c) below, by written notice of default to Seller, terminate the whole or any part of this Purchase Order in any one of the following circumstances* (Di samping hak-hak dan pemulihan yang dimiliki Pembeli terhadap Penjual dalam peristiwa pelanggaran tersebut. Pembeli tunduk pada ketentuan-ketentuan pada paragraf (c) di bawah, secara tertulis memberitahukan kelalaian kepada Penjual, mengakhiri keseluruhan atau sebagian Purchase Order ini di dalam keadaan-keadaan berikut :

- (1) *if Seller fails to make delivery of the Goods or perform the services within the time specified as the time of delivery or any extension thereof; or* (jika penjual gagal menyerahkan barang-barang atau melaksanakan jasa-jasa dalam waktu tertentu sebagai waktu penyerahan atau sebagaimana perpanjangannya); atau
- (2) *if Seller fails to perform any of other provisions of this Purchase Order, or so fails to make progress as to endanger performance of this Purchase Order in accordance with this terms, and in either of this two circumstances does not cure such*

failure within a period of ten (10) days, or such longer period as the Buyer may authorize in writing, after receipt of notice from Buyer specifying such failure (jika Penjual gagal melaksanakan ketentuan-ketentuan lain dalam Purchase Order ini, atau gagal mendapat kemajuan dengan maksud mengancam pelaksanaan Purchase Order sesuai dengan ketentuan-ketentuan ini, dan dalam tiap keadaan tidak meniadakan kegagalan di dalam periode 10 hari, atau periode yang lebih lama sebagaimana yang telah disahkan secara tertulis oleh Pembeli, setelah menerima pemberitahuan dari pembeli kegagalan tertentu tersebut).

(b) In the event Buyer terminates this Purchase Order in whole or in part as provided in paragraph (a) above, or (d) below, Buyer may, without precluding the exercise of any other right or remedy, procure the Goods or services from other source upon such terms and in such manner as Buyer may deem appropriate. Seller shall be liable to Buyer for any excess costs arising as a result thereof and Seller continue the performance of this Purchase Order to extent not terminated
(Dalam peristiwa Pembeli mengakhiri Purchase Order ini seluruhnya atau sebagian sebagaimana ditentukan dalam paagrap (a) di atas, atau (b) di bawah, Pembeli dapat, tanpa menghalangi pelaksanaan hak-hak dan pemulihan lain, memperoleh barang-barang atau jasa-jasa dari

sumber lain berdasarkan ketentuan-ketentuan dan cara yang dianggap Pembeli tepat. Penjual akan bertanggung jawab kepada Pembeli untuk kelebihan biaya-biaya yang timbul sebagai akibat tersebut dan Penjual meneruskan pelaksanaan Purchase Order ini sampai tidak diakhiri).

(c) *If the Purchase Order is terminated as provided in subparagraph 11 (a) above, Buyer, in addition to any other rights provided herein, may require Seller to transfer title and delivery to Buyer in the manner and to extent directed by Buyer (1) any completed Goods, and (2) such partially completed Goods and materials, parts, tools, dies, jigs, fixture, plans, drawings, information and contract rights as Seller has specifically produced or specifically acquired for the performance of such part of this Purchase Order as has been terminated; and Seller shall, upon direction of Buyer, protect and preserve property in possession of Seller in which Buyer has an interest. Payment for completed Goods delivered to and accepted by Buyer shall be at the applicable contract price.*

(d) *Buyer may terminate this Purchase Order for default at any time upon written notice to Seller if a petition is failed by or against Seller under the bankruptcy laws applicable to Seller or Seller makes a general assignment for the benefit of creditors or a receiver is appointed for any property of Seller.*

12. *Indemnity and Hold Harmless*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Seller shall indemnify and hold Buyer harmless from all liability, costs, damages and assessments, including reasonable attorney's fee, caused by or arising out of or incidental to failure of Seller to perform its obligations imposed herein or by law or by any government, whether national, state, or municipal or any agency thereof.

13. *Walver*

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

No claim or right arising out of a breach of this Purchase Order can be discharged in whole or in part by a walver or renunciation of the claim or right unless the walver or renuntiation is suported by consideration and is in writing signed by the aggrieved party (Tidak ada klaim atau hak yang timbul dari pelanggaran kontrak ini dapat dihentikan seluruhnya atau sebagian dengan suatu penolakan terhadap klaim atau hak kecuali apabila penolakan itu didukung oleh pertimbangan dan ditandatangani secara tertulis oleh pihak-pihak yang dirugikan).

14. *Permits, Licences, Tariffs*

Klausula ini memuat kketentuan sebagai berikut :

Unless otherwise expressly agreed in writing, Seller shall be responsible for obtaining and paying for any and all export licences or permits necessary for performance of this Purchase Order. It is agreed in addition and not in limitation of any generally in this Purchase OOrder, that

the price includes any and all applicable tariffs or duties imposed upon the Goods or services by any governments.

If, by any law, regulation or other official rule which first becomes effective subsequent to the date of this Purchase Order, Buyer shall become liable for, or if there shall be any increase in, any tax, duty, surcharge, import fee or other exaction on the Goods or services covered by this Purchase Order or on the resale of the Goods to be furnished hereunder, or any component part thereof, or any process or labor involved therein, or on any services to be rendered by Seller, Buyer, at its option, may cancel this Purchase Order as to any and all undelivered Goods, unless Seller shall reimburse Buyer for the Amount of the increase in any such tax or exaction.

15. Notices

Memuat ketentuan sebagai berikut : "any notice, request, demand or other communication shall be given in writing by mailing same to the street address of Buyer set forth on the face hereof" (pemberitahuan, permohonan, tuntutan atau komunikasi lain diberikan secara tertulis melalui surat ke alamat Pembeli).

16. Force Majeur

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

- (a) If the performance of any part of this contract by Seller or Buyer is prevented, hindered or delayed by reasons of labor disputes, accidents, shutdowns, embargoes, governmental orders or restrictions, acts

of God or any other cause or causes beyond the control of Seller or Buyer, as the case may be, and which can not be overcome by due diligence, the party affected shall be excused from such performance to the extent that it is necessarily prevented, hindered or delayed thereby, during the continuance of any such happening or event, and this contract shall be deemed suspended so long as and to the extent that any such cause prevents or delays its performance.

(b) The party claiming to be affected thereby shall give notice to the other party within a reasonable time after the happening thereof of the nature and extent of any force majeure condition referred to in subparagraph (a) above claimed to exist and the terms and conditions of such subparagraph shall not become operative unless such notice has been given.

17. Applicable Law

Memuat ketentuan sebagai berikut : "the rights of the parties and this agreement shall be governed by the laws of Japan".

18. Invalidity of Provision

Memuat ketentuan ketentuan : "the provisions of this Purchase Order shall be deemed to be severable, and any invalidity of any provision of this Purchase Order shall not affect the validity of the remaining provisions of this Purchase Order".

19. Arbitration

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Any dispute, controversy or difference arising out of, in relation to or in connection with this Purchase Order or the breach thereof, which cannot be amicably settled by and between Seller and Buyer, shall be settled by arbitration held in Tokyo under the rules of conciliation and arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association. The award thereof shall be final and binding upon the parties hereto.

20. Inspection and Rejection

Klausula ini memuat ketentuan sebagai berikut :

Final inspection shall be at the facility of Buyer or its customer in Japan (or elsewhere as may be designated by Buyer) after the arrival of the Goods at such facility unless otherwise agreed in writing. Goods rejected as not conforming to this Purchase Order shall be returned at Seller's expense, including transportation and handling costs (Sumber : data sekunder tahun 1999).

3) Klausula mengenai syarat-syarat perdagangan yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional.

Hasil penelitian terhadap klausula-klausula yang dimuat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional sebagaimana diuraikan di atas, maka ditemukan mengenai syarat-syarat (ketentuan Khusus) perdagangan di dalam jual beli barang internasional.

Adapun syarat-syarat perdagangan ini dapat dilihat dalam tabel 8 berikut :

Tabel 8

Syarat-syarat/ketentuan khusus perdagangan yang dipergunakan dalam jual-beli barang internasional

Dimuat di klausula	F.O.B	C.I.F	C & F	tidak ada	n
- Terms	4	1	2	-	7
- Price	11	1	4	-	16
- Condition	3	-	-	-	3
- Parity	2	-	-	-	2
- Freight basis	1	-	-	-	1
- tidak memuat	-	-	-	6	6
n	21	2	6	6	35

Sumber : data sekunder, diolah.

Dari tabel di atas diketahui bahwa 60 % syarat-syarat perdagangan menggunakan FOB; 17,14 % menggunakan C & F, ada 5,71 % yang menggunakan CIF. Sedangkan 17,14 % kontrak lainnya tidak memuat syarat. Syarat perdagangan FOB tersebut sebagian besar (50%) termuat di dalam klausula harga (*price*), sedangkan lainnya termuat dalam klausula *terms*, *condition*, *parity* dan *freight basis*. Sedangkan untuk syarat perdagangan CIF dan C & F termuat di dalam klausula *terms* dan *price*.

4) Klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak.

Hasil penelitian terhadap klausula-klausula yang dimuat di dalam setiap kontrak jual-beli barang internasional sebagaimana dikemukakan di atas, maka dapat ditemukan mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak jual beli barang internasional. Adapun mengenai hukum yang digunakan/dipakai dalam jual beli internasional dapat dilihat pada tabel 8 berikut :

Tabel 9
Hukum yang dipilih/berlaku dalam kontrak
jual-beli internasional

Hukum yang dipilih/berlaku	n	%
a. Hukum asing	20	57,14
b. Hukum Indonesia	3	8,57
c. Tidak memuat pil.hkm	12	34,29
Jumlah	35	100,00

Sumber : Data sekunder diolah.

Dari tabel 8 di atas diketahui, bahwa 57,14% kontrak-kontrak jual-beli yang dibuat tunduk pada ketentuan hukum asing (pembeli), dan hanya ada 8,57% kontrak yang dibuat dan tunduk pada ketentuan hukum Indonesia. Sedangkan 34,29% kontrak lainnya tidak memuat pilihan hukum.

Selanjutnya mengenai perkataan/kalimat klausula memilih hukum asing (pembeli) dari 57,14% kontrak jual-beli tersebut di atas adalah sebagai berikut :

- a) *This sales has been made on the conditions of the European Contract for Coffee ...*
- b) *Subject to the terms and conditions of SICOM VGR Contract;*
- c) *This Contract is to based on the rules and by laws of the International Rubber Contract for Technically Specified Rubber; atau Subject to Regulations Covering International Contract for Technically Specified Rubber*
- d) *The terms and conditions of the Dutch Contract for Indonesian Coffee latest edition;*
- e) *This Contract is subject to The Rules of the American Spice Trade Association Import CIF, C&F, or FOB Contract;*
- f) *This Contract incorporates the provisions, terms, and conditions of the FOB, Ex-Dock and Spot Contract of the Green Coffee Association of New York, Inc.*
- g) *The Right of parties and this agreement shall be governed by the Law of Japan.*

Sedangkan bunyi klausula bagi kontrak yang memilih hukum Indonesia adalah sebagai berikut :

"This contract is made subject to the prevailing export and foreign exchange regulations of the Government of the Republic of Indonesia".

Kata-kata/kalimat yang menyatakan hukum yang berlaku dalam

kontrak tersebut di atas dapat ditemukan dalam klausula *remarks, conditions*, dan klausula *applicable law*.

Selanjutnya apabila kita memperhatikan beberapa klausula tersebut di atas, khususnya kontrak-kontrak jual-beli barang yang dibuat antara perusahaan Indonesia dengan perusahaan yang berdomisili di Amerika Serikat, Jerman dan Belanda, di mana negara-negara ini menjadi peserta Konvensi CISG; tidak diketemukan klausula yang memberlakukan CISG.

Di samping itu ada juga kontrak-kontrak jual-beli yang di dalamnya tidak memuat pilihan hukum, tetapi memuat klausula tentang tidak berlakunya Konvensi CISG yang dinyatakan secara tegas sebagai berikut : "*the Uniform Law on the International Sale of Goods shall not apply to this contract*". Ini berarti bahwa walaupun tidak ada pilihan hukum, namun CISG tidak berlaku; jadi yang berlaku adalah Incoterm 1990.

c. Forum Peradilan yang Dipilih untuk Menyelesaikan Sengketa Jual-Beli Barang Internasional

Guna menjawab permasalahan "forum peradilan apakah yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional", maka penulis melakukan penelitian terhadap kontrak-kontrak jual beli barang internasional, apakah kontrak tersebut memuat klausula penyelesaian sengketa atau tidak. Hasil penelitian terhadap 35 buah kontrak jual-beli internasional dapat dilihat pada tabel 9 berikut :

Tabel 10

Ada/tidaknya klausula penyelesaian sengketa
jual beli barang internasional

Klausula penyelesaian	nama forum	n	%
a. ada	arbitrase	14	40
b. Tidak ada	tidak ada	21	60
Jumlah		35	100

Sumber : data sekunder tHun 1997, 1998 dan 1999 diolah.

Dari tabel 10 di atas, diketahui bahwa pada umumnya (60%) kontrak-kontrak jual-beli barang internasional tidak memuat klausula penyelesaian sengketa. Hanya 40% saja kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang memuat klausula penyelesaian, yaitu melalui forum arbitrase.

Adapun bunyi klausula dari 40% kontrak jual-beli yang di dalamnya memuat klausula arbitrase adalah sebagai berikut :

(1) Kontrak jual-beli barang (kopi) yang kontraknya disiapkan oleh importir Jerman :

a. *Arbitration : Any dispute arising out of this contract to be settled by Hamburg friendly arbitration (Hamburger Private Arbitrage im Kaffe-Einfuhrhandel);*

b. *Arbitration : Quality through Hamburg Private Arbitration in the Coffee Import Trade*

- (2) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan oleh eksportir Indonesia :
- a. *Arbitration : Friendly arbitration if no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer (komoditas kopi) ;*
 - b. *Arbitration : Regional Center (komoditas karet);*
- (3) Kontrak jual beli kopi yang kontraknya disiapkan Importir Jepang :
- Arbitration : Any dispute, controversy or difference arising out of, in relation to or in connection with this Purchase Order or the breach thereof, which cannot be amicably settled by and between Seller and Buyer, shall be settled by arbitration held in Tokyo under the rules of conciliation and arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association.*
- (4) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan Importir Amerika Serikat :
- a. *Any quality dispute arising under this contract shall be decided upon by the Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc In accordance with Conditions of Import Contract of that Association (komoditas karet).*
 - b. *Arbitration : under the Rules of American Spice Trade Association and the Rules contained in Arbitration Booklet 44 ... (komoditas lada).*

(5) Kontrak jual-beli yang kontraknya disiapkan Importir Jerman untuk komoditas copraexpeller dan palm expeller :
Arbitration : as per GAFTA 125 in London.

Berdasarkan pada adanya klausula arbitrase yang dimuat dalam kontrak jual-beli internasional ini, maka jika terjadi persengketaan antara penjual (eksportir) dengan pembeli (importir) yang berkaitan dengan isi kontrak, akan diselesaikan melalui arbitrase.

Selanjutnya apabila kita memperhatikan klausula dalam kontrak yang dibuat oleh eksportir Indonesia tersebut di atas, maka klausula tersebut sangat sederhana sekali bunyinya, yaitu "*friendly arbitration if no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer*" (untuk komoditas kopi)/jika tidak dicapai penyelesaian secara baik hati/damai antara penjual dan pembeli, maka akan dilakukan melalui arbitrase yang bersahabat. Menurut penulis kata-kata "arbitrase yang bersahabat" berarti bahwa penyelesaiannya akan dilakukan melalui perundingan antara pihak penjual dan pembeli. Sedangkan untuk klausula arbitrase yang bunyinya *Regional Center* (untuk komoditas karet), ini menurut penulis sangat kurang jelas, apakah yang dimaksud adalah BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia) atau lainnya.

2. Alternatif Penyelesaian Sengketa dalam Jual-Beli Barang Internasional

a. Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa jual-beli barang internasional.

Untuk mengetahui secara nyata dalam praktek tentang

faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya sengketa jual-beli barang internasional, maka peneliti melakukan wawancara terhadap 11 pimpinan perusahaan yang menjadi sampel penelitian.

Hasil wawancara dengan mengajukan pertanyaan "menurut pengetahuan dan pengalaman dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing yang saudara lakukan selama ini, apabila jumlah (berat) barang yang dikirim kepada pembeli karena sesuatu hal ternyata tidak sesuai dengan kontrak (menjadi berkurang), apakah peristiwa ini dapat menjadi alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap perusahaan saudara (penjual)" ?

Jawaban atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 11 berikut :

Tabel 11

Jawaban informan atas pertanyaan apakah jumlah barang yang dikirim penjual kepada pembeli di luar negeri yang tidak sesuai dengan kontrak dapat menjadi alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap penjual.

Jawaban	n	%
a. Ya	8	72,70
b. Tidak	2	18,20
c. Tidak tahu	1	9,10
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel 11 di atas menunjukkan bahwa sebagian besar (72,70) responden/informan menjawab "Ya". Mengapa demikian karena jumlah barang (quantity) merupakan salah satu klausula dalam kontrak penjualan yang telah ditanda tangani antara penjual dengan pembeli. Informan yang menjawab "Tidak" dengan alasan sebagai berikut¹³⁹ :

- 1) bahwa setiap perubahan-perubahan sebelumnya selalu dikonfirmasi kepada pihak pembeli untuk mendapatkan persetujuan dari kedua belah pihak.
- 2) bahwa biasanya barang dikirim berdasarkan syarat *net shipped weight* (NSW), dan bilamana sampai di negara tujuan barang disurvei oleh suveyor pembeli dan ternyata terjadi penyusutan, maka shipper akan mengganti kekurangan tersebut.

Sedangkan yang menjawab "Tidak tahu" karena perusahaan belum pernah mengalami hal demikian.

Selanjutnya hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "apakah kualitas barang yang dikirim kepada pembeli apabila tidak sesuai dengan apa yang tercantum dalam kontrak penjualan, dapat dijadikan alasan komplain bagi pembeli " ?

Jawaban informan atas pertanyaan tersebut di atas dapat dilihat pada tabel 12 sebagai berikut :

139. Hasil wawancara dengan informan.

Tabel 12

Jawaban informan atas pertanyaan apakah kualitas barang yang tidak sesuai dengan kontrak dapat dijadikan alasan komplain bagi pembeli

Jawaban	n	%
a. Ya	9	81,80
b. Tidak	0	0
c. Tidak tahu	2	18,20
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan bahwa (81,80%) informan menjawab "Ya", dengan alasan bahwa kualitas barang merupakan sesuatu yang sangat penting dan tidak dapat ditawar lagi. Adapun informan yang menjawab "Tidak tahu" dengan alasan belum pernah mengalami peristiwa demikian.

Selanjutnya hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "Karena sesuatu hal ternyata sebagian barang yang dikirim ada yang rusak atau menurun kualitasnya, apakah peristiwa ini dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain saudara" ?

Jawaban informan atas pertanyaan seperti tersebut di atas dapat dilihat pada tabel 13 berikut :

Tabel 13

Jawaban informan atas pertanyaan apakah karena sesuatu hal barang yang dikirim menjadi rusak/kua-litasnya menurun dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain

Jawaban	n	%
a. Ya	8	72,70
b. Tidak	0	0
c. Tidak tahu	3	27,30
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan bahwa 72,70 % informan menjawab "Ya". Mereka beralasan bahwa kualitas merupakan hal yang sangat penting dan tidak bisa ditawar lagi, di samping itu bahwa masalah mutu barang dicantumkan secara jelas di dalam kontrak penjualan. Apabila hal tersebut diabaikan, maka pembeli akan mengkomplain penjual. Sedangkan bagi informan yang menjawab "Tidak tahu", sebab perusahaan informan tidak pernah mengalami hal/peristiwa demikian.

Hasil wawancara dengan informan dengan pertanyaan "apakah keterlambatan pengiriman barang dari penjual kepada pembeli di luar negeri (yang tidak sesuai dengan jadwal yang ditentukan dalam kontrak penjualan), dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain penjual" ?

Jawaban informan atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 14 berikut ini :

Tabel 14

Jawaban informan atas pertanyaan apakah keterlambatan pengiriman barang dari penjual kepada pembeli di luar negeri dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk mengkomplain penjual

Jawaban	n	%
a. Ya	7	63,60
b. Tidak	2	18,20
c. Tidak tahu	2	18,20
J u m l a h	11	100,00

Sumber : data lapangan, tahun 2000.

Tabel di atas menunjukkan, bahwa 63,60 % informan menjawab "Ya", dengan alasan bahwa pada umumnya jadwal pengiriman barang selalu dicantumkan dalam kontrak penjualan. Sedangkan 18,200 % informan menjawab "Tidak", dengan alasan sebagai berikut¹⁴⁰ :

- 1) Bahwa masalah keterlambatan pengiriman barang sudah biasa terjadi, dan hal tersebut selalu disampaikan konfirmasi kepada pembeli dengan mengajukan alasan-alasan yang masuk akal, sehingga hal tersebut dapat dimaklumi oleh pembeli.

140. Hasil wawancara dengan informan.

2) Kondisi SC, FOB, CFS/CY, sehingga perusahaan hanya menyediakan barang di gudang CFS. Mengenai booking kapal dan mengenai kapan barang tiba di pelabuhan tujuan adalah menjadi urusan pembeli .

Sedangkan 18,20 % informan yang menjawab "Tidak tahu", karena peristiwa tersebut belum pernah dialaminya.

Masalah keterlambatan pengiriman barang terjadi apabila syarat perdagangannya adalah C&F atau CIF. Disini penjual harus menyediakan kapal dan memesan ruangan. Masalah keterlambatan pengiriman barang kepada pembeli ini dapat disebabkan oleh dua hal, yaitu¹⁴¹ :

- 1) Ketidak sanggupan eksportir produsen sendiri;
- 2) Jadwal kapal.

Apabila keterlambatan pengiriman barang disebabkan oleh ketidak sanggupan eksportir produsen sendiri, maka penjual harus memberikan konfirmasi kepada pembeli dan menjelaskan dengan sebaik-baiknya, bahwa sesungguhnya ada peristiwa kerusakan mesin produksi atau mengajukan alasan lain yang masuk akal dan merupakan peristiwa yang tidak dapat dielakkan. Sedangkan apabila keterlambatan pengiriman disebabkan oleh jadwal kapal, maka biasanya dapat dimaklumi oleh pembeli.

Adapun hal-hal lain yang dapat dijadikan alasan bagi pembeli untuk melakukan komplain terhadap penjual adalah terjadi contaminant/barang terkontaminasi oleh sesuatu hal. Hal

141. Hasil wawancara dengan informan.

ini bisa menjadi fatal apabila penjual tidak dapat membuktikan bahwa kontaminasi tersebut bukan berasal dari pabrik¹⁴².

Pertanyaan terakhir yang diajukan penulis kepada informan dengan kalimat "apakah dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing di luar negeri pernah mengalami masalah mengenai pembayaran" ? Jawaban informan atas pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 15 berikut :

Tabel 15

Jawaban informan atas pertanyaan apakah dalam praktek jual-beli barang dengan perusahaan asing di luar negeri pernah mengalami masalah mengenai pembayaran

Jawaban	n	%
a. Pernah	0	0
b. Tidak pernah	11	100
Jumlah	11	100

Sumber : data lapangan tahun 2000.

Dari tabel di atas ternyata bahwa dalam jual-beli barang internasional, eksportir tidak pernah mengalami persoalan dalam hal pembayaran. Adapun cara-cara pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan dan dimuat dalam klausula kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dapat dilihat pada tabel 16 berikut :

142. Hasil wawancara dengan informan.

Tabel 16

Cara pembayaran dalam jual-beli barang internasional

Cara pembayaran	n	%
a. Letter of Credit/LC	27	77,14
b. Cash againts documents	6	17,14
c. Telegrafic transfer upon of original doc.	1	2,86
d. By collection D/P	1	2,86
Jumlah	35	100,00

Sumber : data sekunder.

Dari tabel di atas diketahui, bahwa sebagian terbesar (77,14%) importir dan eksportir dalam melakukan jual-beli barang internasional menggunakan cara pembayaran dengan *Letter of Credit*. Hanya ada 17,14% menggunakan cara pembayaran dengan "*cash againts documents*". Sisanya masing-masing 2,86% menggunakan cara pembayaran dengan apa yang disebut "*telegrafic transfer upon of original documents*" dan "*by collection D/P*".

Mengapa eksportir dan importir memilih cara pembayaran dengan menggunakan L/C, karena menurut Roselyne Hutabarat pembayaran dengan menggunakan L/C Bank memiliki kebaikan dan juga kelemahan¹⁴³. Adapun kebaikan dari L/C Bank adalah sebagai berikut :

143. Roselyne Hutabarat, op.cit, hlm. 26.

- 1) Penjual/eksportir dapat lebih menggantungkan kepercayaan pada L/C yang dikeluarkan bank daripada L/C yang dikeluarkan oleh pedagang, sehingga yang bersangkutan merasa terjamin akan pembayaran/akseptasi yang dilakukan bank setelah adanya penyerahan dokumen-dokumen yang sesuai dengan syarat-syarat L/C.
- 2) Penjual/eksportir menerima pembayaran segera dari bank pembayar bilamana semua dokumen yang sesuai dengan syarat L/C diserahkan pada bank pembayar walaupun pembeli/importir belum menerima dokumen-dokumen tersebut.
- 3) Penjual/eksportir dapat menggunakan L/C untuk pembiayaan selanjutnya, seperti *back to back L/C* dan sebagainya.
- 4) Pembeli/importir biasanya tidak diharuskan menyediakan dana atau kadang-kadang persentase tertentu saja sampai barang impor tiba untuk ditebus.
- 5) Pembeli/importir dapat menggunakan hak pemilikan atas dokumen-dokumen berdasarkan L/C untuk memperoleh pembiayaan selanjutnya, yakni pinjaman-pinjaman pembiayaan kembali (*re-financing*) dan sebagainya.
- 6) Pembeli/importir merasa terjamin bahwa banknya akan menolak pembayaran kepada penjual/eksportir, kecuali penjual/eksportir telah memenuhi persyaratan-persyaratan L/C yang telah diminta oleh pembeli/importir kepada banknya yang ditentukan dalam L/C.

Sedangkan kelemahan dari L/C Bank adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya-biaya bank yang dikenakan dalam penanganan L/C.
- 2) Waktu yang digunakan dalam memproses surat-surat yang diperlukan melalui saluran-saluran bank.
- 3) Bank-bank hanya berkepentingan dalam dokumen saja, tidak dalam barang-barang.

b. Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Jual-Beli Barang Internasional.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka diketahui bahwa dalam praktek ada 4 hal yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional, yaitu :

- 1) Apabila jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak penjualan);
- 2) Apabila kualitas barang tidak sesuai dengan pesanan (kon-trak penjualan);
- 3) Keterlambatan dalam pengiriman barang;
- 4) Barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Adapun alternatif penyelesaian sengketa jual-beli barang oleh sebab hal-hal tersebut di atas sebagai berikut :

- ad. 1) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh jumlah barang yang kurang (tidak sesuai dengan pesanan), dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁴ :
- a) dilakukan dengan cara musyawarah dan tidak merugikan kedua pihak;
 - b) menunjuk surveyor yang independen untuk meneliti

144. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

benar/tidaknya adanya kekurangan dalam pengiriman barang tersebut, dan apabila hasil investigasi tersebut disetujui oleh kedua pihak, maka dirundingkan cara penggantianannya;

- c) Mengganti sesuai dengan jumlah barang yang kurang dalam nilai dollar AS;
- d) Apabila penyusutan itu lebih dari apa yang disetujui dalam kontrak penjualan dan menjadi tanggungan penjual, maka menjadi beban dari penjual. Cara penyelesaiannya adalah jumlah penyusutan dikalikan dengan harga barang. Selanjutnya uang hasil penggantian penyusutan tersebut dikembalikan pada pembeli.
- e) Pertama-tama melalui perundingan dan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Apabila berdasarkan perundingan dan kesepakatan ditentukan, bahwa pembeli oleh penjual diharuskan membayar discrepancy (ketidak sesuaian), maka pembeli harus membayar; dan apabila tidak, pembeli tidak harus membayar, cukup dengan memberikan penjelasan saja.
- f) Apabila buyer merupakan relasi lama, dan pengiriman dilakukan bertahap, maka jika terdapat penyusutan terhadap barang yang dikirim, biasanya kekurangan tersebut akan ditambahkan pada shipment barang tahap berikutnya.
- g) Apabila buyer tersebut merupakan buyer baru, maka biasanya diklaim pada saat pelunasan pembayaran

terakhir (collections);

- h) Untuk transaksi yang tanpa L/C, maka jika terjadi penyusutan terhadap barang yang dikirim kepada pembeli, maka pembayaran kepada penjual akan dikurangi dengan jumlah nilai barang yang susut.

ad. 2) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh kualitas barang tidak sesuai dengan pesanan (kontrak penjualan), dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁵ :

- a) Apabila kondisi barang yang dikirim dinilai oleh pembeli tidak sesuai dengan pesanan, misalnya yang dibeli karet dengan kualitas grade I ternyata grade II, maka dalam hal ini akan dilakukan cara-cara berikut diadakan amandemen terhadap kontrak penjual dan menegosiasikan mengenai harganya sesuai dengan harga barang yang sesuai dengan kualitasnya (grade II).
- b) Apabila komplain terjadi karena mutu barang tidak sesuai dengan kontrak, dan berdasarkan perundingan pembeli tidak terlalu mutlak mempermasalahkan hal tersebut, maka pada penjualan di masa mendatang harus lebih baik lagi.
- c) Apabila pembeli mengkomplain bahwa barang yang dikirim ada yang rusak dan pembeli merasa dirugikan, maka :
 - (1) terlebih dahulu harus dibuktikan oleh surveyor

145. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

independen, misalnya kalau di Singapura ada SGS.

(2) membuat penilaian, sejauh mana kondisi kerusakan itu dimungkinkan toleransinya dan bisa dinyatakan wajar. Dalam hal kerusakan di atas toleransi, maka ditempuh cara :

i. Reconditioning barang yang rusak itu menjadi barang yang normal (standar). Untuk proses tersebut, biaya ditanggung oleh penjual.

ii. Apabila tidak bisa dilakukan reconditioning, maka dilakukan renegotiasi dengan pembeli.

(3) dilakukan perundingan dan kesepakatan, apakah barang yang rusak dijual dengan harga murah atau dikembalikan kepada penjual (dengan ongkos dari penjual).

d) Penjual melakukan perundingan dan kesepakatan dengan pembeli mengenai besarnya klaim, dan biasanya kerugian akan dibagi dua antara penjual dan pembeli. Pembeli selanjutnya akan melakukan pemotongan terhadap harga pembayaran.

ad. 3) Penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh keterlambatan pengiriman barang, dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut¹⁴⁶ :

¹⁴⁶. Hasil wawancara dengan informan, data diolah, tahun 2000.

Apabila keterlambatan tersebut disebabkan oleh ketidaksiapan eksportir (penjual) baik dalam pengadaan barang (mentah maupun hasil produksi), maka penjual harus memberikan konfirmasi kepada pembeli dengan alasan yang masuk akal dan dapat diterima oleh pembeli. Apabila alasan yang dikemukakan oleh penjual diterima secara baik oleh pembeli, maka biasanya pengiriman barang masih bisa dilanjutkan, dan komplain pembeli tidak berubah menjadi klaim yang dapat merugikan penjual.

Demikian pula apabila keterlambatan pengiriman barang tersebut disebabkan oleh jadwal kapal, maka penjual harus memberi konfirmasi kepada pembeli bahwa kedatangan kapal di pelabuhan penjual terlambat, sehingga penjual terlambat memuat barang ke atas kapal. Untuk alasan keterlambatan pengiriman barang yang disebabkan oleh jadwal kapal, di dalam praktek sudah dimaklumi oleh pembeli.

ad. 4) Penyelesaian sengketa yang disebabkan barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Berdasarkan hasil penelitian peristiwa demikian belum pernah dialami oleh informan. Akan tetapi jika terjadi peristiwa demikian, maka penjual harus bisa membuktikan bahwa kontaminasi tersebut bukan berasal dari proses produksi di dalam pabriknya. Jika alasan ini dapat diterima oleh pembeli

maka pembeli tidak akan mengajukan klaim terhadap penjual¹⁴⁷.

Kasus yang berkaitan dengan persoalan kualitas barang yang menyebabkan timbulnya komplain oleh pembeli terhadap penjual terjadi pada tahun 1999, ketika tiga perusahaan Indonesia, yaitu PT. Perkebunan Nusantara, PT. Tolan Tiga, dan PT. Pakrim Nusantara mengekspor kurang lebih 85.000 ton Crude Palm Oil (CPO) ke negara-negara Eropah, yaitu Belanda 68.000 ton; Jerman : 7.000 ton; Spanyol : 6.500 ton, Inggris 1.500 ton; dan Italia : 2.000 ton. Ternyata bahwa CPO yang diekspor oleh ketiga perusahaan tersebut terkontaminasi dengan solar, sehingga ditahan di Pelabuhan Rotterdam oleh Pemerintah Belanda.

Penyelesaian sengketa jual-beli barang tersebut di atas telah melibatkan Pemerintah Republik Indonesia. Pemerintah Indonesia melalui Duta Besar Republik Indonesia di Den Haag melakukan tindakan-tindakan antara lain sebagai berikut :

- a. Mengadakan pendekatan kepada Pemerintah Belanda untuk bekerjasama mengatasi masalah CPO yang tercemar solar, agar perdagangan CPO yang sudah berjalan sejak lama dan menguntungkan kedua belah pihak tidak terganggu.
- b. Mengupayakan penyelesaian kasus penahanan CPO tersebut melalui kerjasama eksportir dan importir dalam melakukan pengolahan CPO yang tercemar¹⁴⁸.

147. Hasil wawancara dengan informan, tahun 2000.

148. Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kimia, Deperindag, tahun 2000.

Selanjutnya dalam perundingan antara tim yang berasal dari Indonesia (Asosiasi Eksportir CPO dan Departemen Perdagangan dan Industri) dengan perwakilan Uni Eropa di Belanda, perwakilan Uni Eropa menegaskan bahwa penanganan CPO yang tercemar solar sebanyak 85000 ton yang ditahan di Rotterdam menjadi tanggung jawab pemerintah Indonesia termasuk segi keuangannya. Ditegaskan pula oleh Inspektorat Jenderal Kementerian Kesehatan Belanda bahwa penanganan dan penyelesaian CPO terkontaminasi solar tersebut merupakan tanggung jawab pemilik (eksportir) yang bersangkutan.

Menurut Direktur Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Deperindag, hasil perundingan terakhir disepakati bahwa 24.000 ton CPO yang terkontaminasi solar tersebut akan dikembalikan ke Indonesia (reeksport). Selebihnya akan dibeli importir dengan diskon. Eksportir Indonesia dan Importir Belanda setuju untuk pemberian diskon antara US\$ 50 sampai US\$ 120 per ton, tergantung dari *grade* dan volume.

Berdasarkan data dari Direktorat Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, CPO yang sudah ditarik kembali ke Indonesia terdiri dari¹⁴⁹ :

- | | |
|-------------------------|---------------|
| a. KPB PT. Perkebunan | : 21.500 ton. |
| b. PT. Pakrim Nusantara | : 2.000 ton. |
| c. PT. Tolan Tiga | : 500 ton. |

Menurut Direktur Ekspor Produk Pertanian dan Kimia Per-

149. Ibid.

nyelesaian melalui cara menjual CPO dengan memberikan diskon masih lebih baik dibandingkan dengan harus membayar biaya US\$ 415 per ton, jika CPO tersebut ditarik kembali. Biaya sebesar itu diperuntukkan bagi klaim importir, sewa tangki penyimpanan, alat pemanas, dan biaya pelabuhan lainnya¹⁵⁰.

Kasus lain yang berkaitan dengan masalah kerusakan barang dan menimbulkan komplain bagi pembeli terhadap penjual adalah kontrak jual-beli antara PT. Golden Sari dengan Private Entrepreneur (Russia). Kontrak Penjualan dibuat dan ditanda tangani pada tanggal 1 Februari 2001. Di dalam kontrak tersebut ditetapkan beberapa syarat yang harus dipenuhi dan dipatuhi oleh kedua belah pihak antara lain¹⁵¹ :

- a. PT. Golden Sari akan mengirim barang (Sodium Cyclamate NF-13) sesuai dengan pesanan dari Private Entrepreneur yaitu sejumlah 18.000 ton dan harus dikemas dalam kotak dalam bentuk bags, dan mengirimkan barang-barang tersebut pada waktu yang telah ditentukan di dalam kontrak ke perusahaan di Dzer-zhinsky St. 46A-67 23600 Kaliningrad, Russia.
- b. Pembayaran seluruh nilai kontrak tersebut sebesar US\$ 31,040.00 yang akan dibayarkan melalui cara T/T sesuai dengan waktu yang ditetapkan dalam kontrak yaitu 30 % pembayaran di muka dari keseluruhan nilai kontrak, dan 70 % setelah 25 hari setelah dokumen bukti pengiriman barang

150. Majalah Berita Mingguan Gamma, No. 47 Tahun I, 19-25 Januari 2000.

151. Hasil wawancara dengan informan, tahun 2001.

dikirimkan. Pembayaran dilakukan melalui American Express Bank, Ltd.

c. Pengiriman barang-barang pesanan oleh PT. Golden Sari kepada Private Entrepreneur akan dilakukan dengan menggunakan syarat FOB Pelabuhan Panjang Bandar Lampung, Indonesia.

Akan tetapi setelah kontrak berjalan dan barang-barang dikirim oleh PT. Golden Sari ke perusahaan pemesan (Private Entrepreneur), Private Entrepreneur mengkomplain bahwa barang-barang yang dikirim oleh penjual tidak sesuai pesanan. Terdapat 10 bags Sodium Cyclamate NF-13 yang rusak.

Adapun penyelesaian sengketa antara PT. Golden Sari dengan Private Entrepreneur (Rusia) dalam jual-beli Sodium Cyclamate NF-13 tersebut di atas diselesaikan melalui perundingan. Dalam perundingan dicapai kesepakatan bahwa 10 bags atau sebanyak 250 kg Sodium Cyclamate NF-13 yang rusak menjadi tanggungan penjual dan akan dipotong dari jumlah pembayaran sebesar US\$ 31.040.00.

Cara pemotongan harga pembayaran tersebut sebagai berikut¹⁵² :

Harga 18 ton (18.000 kg)	= US\$. 31.040.00
Harga 250 kg barang yang rusak	= US\$. 395.00 -
<hr/>	
Harga yang harus dibayar pembeli	= US\$. 30.645.00 .

152. Hasil wawancara.

B. Pembahasan

1. Hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional.

a. Pembahasan terhadap istilah kontrak dan klausula yang dimuat dalam kontrak jual-beli barang internasional.

Di dalam literatur-literatur mengenai perdagangan internasional khususnya mengenai jual-beli barang internasional hanya dikenal beberapa istilah mengenai kontrak, antara lain *contract*, *sales contract*, dan *sales confirmation*. Sedangkan apabila memperhatikan hasil penelitian sebagaimana diuraikan pada halaman terdahulu¹⁵³, maka diketahui adanya 12 istilah kontrak yang biasa digunakan oleh eksportir dan importir di berbagai negara di dunia dalam melakukan jual beli barang internasional. Dengan demikian hasil penelitian ini menemukan suatu pengetahuan atau menambah wawasan baru mengenai istilah-istilah kontrak dalam jual-beli barang internasional.

Walaupun kontrak-kontrak jual-beli barang tersebut memiliki istilah yang berbeda-beda antara satu dengan lainnya, akan tetapi tetap memiliki makna yang sama sebagai "perjanjian jual-beli barang internasional", yakni :
"suatu perjanjian jual-beli yang dibuat antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) yang obyeknya barang (komoditi atau hasil produksi) yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah secara timbal balik".

153. Lihat tabel 6.

Selanjutnya apabila kita menganalisa dan membandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam beberapa (8 macam) istilah kontrak tersebut di atas (Memorandum, FOB Contract, Purchase Contract, Confirmation of Purchase, dan Sales Contract) khususnya untuk komoditas kopi, maka dapat diketahui adanya 28 macam klausula kontrak. Sedangkan untuk mengetahui apakah semua klausula-klausula tersebut dimuat dalam kontrak atau tidak, maka dapat dilihat pada tabel 17 berikut ini :

Tabel 17

Klausula-klausula yang dimuat dalam 8 nama kontrak jual beli barang internasional (komoditas kopi) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
1. Seller	8	-
2. Buyer	8	-
3. Commodity/article	6	2
4. Quality	6	2
5. Quantity	8	-
6. Weight	3	5
7. Description	1	7
8. Specification	1	7
9. Price/unit price	8	-
10. Terms/remarks	7	1
11. Term of ship	1	7
12. Payment	8	-
13. Shipment/time of shipment	8	-
14. Port of shipment	2	6

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
15. Destination/port of destination	7	1
16. Transshipment	2	6
17. Partial shipment	2	6
18. Booking of space	2	6
19. Bill of Lading	2	6
20. Freight	2	6
21. Marking	5	3
22. Packing	6	2
23. Insurance	3	5
24. Conditions/special terms and conditions	4	4
25. Arbitration	4	4
26. Agen/broker	1	7
27. Shipping line	1	7
28. Aplicable law	1	7

Sumber : data sekunder diolah.

Dari gabungan 8 macam istilah kontrak untuk komoditas kopi tersebut di atas, dapat diketahui adanya 28 macam klausula yang mungkin dimuat dalam suatu kontrak. Akan tetapi penggunaan klausula-klausula antara satu kontrak dengan kontrak lainnya berbeda satu dengan lainnya.

Sedangkan apabila kita menganalisa dan membanding bandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam beberapa (6 macam) nama kontrak untuk komoditas karet (Technically Specified Contract for Estates Rubber, Purchase Contract, dan Import Contract), maka diketahui adanya 21 macam klausula kontrak. Untuk mengetahui apakah semua klausula tersebut dimuat atau tidak dalam kontrak, dapat dilihat pada tabel 18

berikut :

Tabel 18

Klausula-klausula yang dimuat dalam 6 nama kontrak jual beli barang internasional (komoditas karet) dan perbandingan tentang dimuat/tidaknya klausula-klausula tersebut satu dengan lainnya

Klausula-klausula	dimuat	tidak dimuat
1. Seller	6	-
2. Buyer	6	-
3. Quality/grade	5	1
4. Quantity	6	-
5. Origin	2	4
6. Description	1	6
7. Packing	6	-
9. Price/unit price	6	-
10. Shipment	6	-
11. Delivery	1	5
12. Payment	6	-
13. Broker/agent	4	2
14. Conditions	6	-
15. Destination	3	3
16. Remarks	2	4
17. Weight per ...	1	5
18. From port	1	5
19. Contract type	1	5
20. Arbitration	2	4
21. Authorized representative	1	5

Sumber : data sekunder diolah.

Dari gabungan 6 macam nama kontrak untuk komoditas karet tersebut di atas, dapat diketahui adanya 21 klausula yang mungkin dimuat dalam suatu kontrak. Akan tetapi penggunaan klausula-kalusula tersebut antara satu kontrak dengan kontrak lainnya dapat berbeda-beda.

Sedangkan apabila kita membandingkan antara *CIF, C&F, or FOB Contract* yang dibuat oleh John H. Elton, Inc untuk pembelian komoditas lada hitam dari PT. Bumi Alam Makmur dengan *Contract* yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Inc. (komoditas lada hitam), maka hasilnya dapat dilihat pada tabel 19 berikut :

Tabel 19
Perbandingan antara *CIF, C&F, or FOB Contract* dengan *Contract* yang dibuat oleh Jupiter Commodities, Inc. untuk komoditas lada hitam

CIF, C&F or FOB Contract	Contract
a. Seller	a. Seller
b. Buyer	b. Buyer
c. Quantity	c. Commodity
d. Article	d. Quality
e. Quality	e. Quantity
f. Price	f. Price
g. Shipment	g. Shipment
h. Terms of payment	h. Weights
i. Weights	i. Payment
j. Remarks	j. Remarks

Ternyata bahwa kedua jenis kontrak tersebut memuat klausula yang sama. Klausula *article* yang terdapat dalam *CIF, C&F or FOB Contract* maknanya sama dengan *commodity*.

Selanjutnya apabila kita membandingkan klausula-klausula yang dimuat di dalam 12 nama kontrak tersebut di atas, hanya ada satu kontrak yang di dalamnya memuat klausula yang sangat lengkap yaitu *Purchase Order*. Dikatakan lengkap karena di samping memuat klausula sebagaimana kontrak tersebut di atas, juga memuat 20 klausula lainnya yang sangat rinci.

Apabila kita mengamati beberapa hal (klausula) yang dimuat dalam nama-nama kontrak tersebut di atas, maka ada kontrak yang di dalamnya memuat klausula *remarks, conditions/special conditions/complement conditions*, di mana isi dari masing-masing klausula dari setiap kontrak tersebut berbeda satu dengan lainnya.

Adapun mengenai klausula *remarks* yang terdapat di dalam *Technically Specified Rubber Contract*, berisi ketentuan sebagai berikut :

- 1) *Letter of Credit to be advised by cable advising : Buyer's name, shipment period, amount, expiring date, quantity and destination.*
- 2) *Copy of the L/C to be in Seller's possession latest two weeks before nominated vessel confirm by both parties.*
- 3) *Claim on late shipment or non-delivery also penalty charges for cancellation contract and warehouse charges will be for Buyer's/Seller's account.*

- 4) The rubber to be supplied against this contract may not be used for tendering settlement house contract.
- 5) Any controversy or claim arisen out of this contract except mentioned under a and b will be settled through claim settler : Indoham or others that have to be approved by Indonesian Embassay.
- 6) To enable claim to be dealt with promptly buyer have to submit all available supporting document and other documentary evidence to show the extent to any loss on damage or inferior quality.

Selanjutnya di dalam *Memorandum*, klausula *remarks* memuat ketentuan "harga pasti". Di dalam *contract* antara Jupiter Commodities, Inc dengan PT. Ellyana & Co, klausula *remarks* memuat ketentuan :

- 1) Pengiriman, pengepakan.
- 2) Ketentuan bahwa kontrak tunduk pada ketentuan-ketentuan *the American Spice Trade Association Import CIF; C&F; or FOB Contract*.
- 3) Tentang komisi untuk broker dibayar oleh penjual atau pembeli yang diambil dari Invoice, baik kontrak batal atau dibatalkan.

Klausula *remarks* yang terdapat dalam *Purchase Contract* antara Gie Ascom Pte, Ltd dengan PT. Bumi Alam Makmur memuat ketentuan sebagai berikut :

- 1) Tentang ketentuan harga komoditas.
- 2) Tentang berlakunya ketentuan dan syarat-syarat *European Contract for Coffee* edisi terakhir.

Purchase Contract yang dibuat oleh Inter-United Enterprises, Pte, Ltd untuk PT. Tunas Baru Lampung, klausula *remarks* memuat ketentuan tentang :

- 1) Berlakunya *Per Fosfa 54 Contract*.
- 2) Menyediakan sertifikat asli GSP form A

CIF, C&F, or FOB Contract yang dibuat oleh John H. Elton, Inc untuk PT. Bumi Alam Makmur (komoditas lada hitam) klausula *remarks*-nya memuat ketentuan tentang :

- 1) Penjual tidak menjamin terhadap penahanan karena adanya microbiologi di dalam komoditi yang dikapalkan.
- 2) Persoalan atau kontroversi yang timbul dari kontrak akan diselesaikan menurut ketentuan *The American Spice Trade Association* dan peraturan-peraturan yang terdapat di dalam *Arbitration Booklet 44*.

Adapun klausula *conditions* yang terdapat di dalam *FOB Contract*, memuat ketentuan sebagai berikut :

"*This Contract incorporates the provisions, term, and conditions of the FOB, Ex-Dock and Spot Contract of the Green Coffee Association of New York City, Inc. Including all rulings and bylaws in effect...*".

Sedangkan yang terdapat di dalam *Contract for Estates Rubber* klausula *condition* memuat ketentuan tentang :

- 1) Syarat pengangkutan FOB
- 2) Kontrak didasarkan pada peraturan-peraturan dan hukum mengenai *the International Contract for Technically Specified Rubbers*.

Apabila klausula-klausula yang dimuat dalam beberapa kontrak jual beli tersebut di atas dianalisis berdasarkan teori-teori (yang dimuat dalam tinjauan pustaka), maka dapat diketahui bahwa kontrak-kontrak jual beli tersebut pada umumnya tidak memuat :

- 1) klausula umum (*general clause*);
- 2) klausula pencadangan milik (*title reservation clause*);
- 3) klausula pencadangan harga (*price escalation clause*);
- 4) klausula bunga (*interest clause*);

Untuk klausula keadaan memaksa (*force majeure clause*, hanya *purchase order* yang memuat klausula ini; sedangkan nama kontrak lainnya tidak memuat. Untuk klausula pilihan hukum (*choice of law clause*, 65,71% kontrak-kontrak memuat klausula ini walaupun tempatnya ditemukan di dalam klausula *remarks*, *conditions*, dan klausula *applicable law*.

Selanjutnya untuk klausula arbitrase (*arbitration clause*, ada 40% kontrak jual-beli barang internasional yang memuat klausula ini.

Apabila kontrak-kontrak jual-beli barang tersebut di atas dianalisis lebih lanjut dengan cara membandingkannya dengan klausula-klausula yang secara teoritis harus dimuat di dalam kontrak, yaitu :

- 1) klausula pemeriksaan pra-pengiriman (*pre-shipment inspection*);
- 2) klausula penerimaan (*acceptance*);
- 3) klausula peralihan resiko (*transfer of risk*);
- 4) klausula garansi dan jaminan kebenaran (*guarantees and warranties*,

5) klausula ganjaran (*remedies*);
6) klausula gugatan pihak ketiga (*third party claims*,
maka kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dengan istilah : contract, sales contract, purchase contract, confirmation of purchase, memorandum, sales confirmation, FOB contract, CIF, C&F, or FOB contract, technically specified rubber international contract, bought note dan import contract tidak memuat klausula-klausula tersebut di atas.

Walaupun demikian apabila klausula tersebut di atas kita bandingkan dengan klausula yang terdapat di dalam *Purchase Order* yang memuat antara lain :

- 1) *Terms of payment*
- 2) *Terms of shipment*
- 3) *Description*
- 4) *Quantity*
- 5) *Unit price*
- 6) *Total amount*
- 7) *Destination*
- 8) *Shipping marks,*

dan klausula lain yang sangat lengkap dan terurai secara rinci yaitu :

- 1) *Price*
- 2) *Time*
- 3) *Packing and container charges*
- 4) *Packing list and assistance*
Excess of partial shipment
- 5) *Warranty*
- 6) *Product liability indemnification*
- 7) *Public disclosure*
- 8) *Changes*
- 9) *Liens*

- 10) *Termination for default*
- 11) *Indemnity and hold harmless*
- 12) *Waiver*
- 13) *Permits, licences, tariffs*
- 14) *Notices*
- 15) *Force majeure*
- 16) *Applicable law*
- 17) *Invalidity of provision*
- 18) *Arbitration*
- 19) *Inspection and rejection*

maka klausula yang terdapat dalam Purchase Order, ada yang sesuai dengan teori-teori tersebut di atas (*force majeure*, *applicable law*, dan *arbitration*). Sedangkan klausula lainnya merupakan suatu hal yang baru dan dapat menambah atau melengkapi klausula-klausula yang telah dikenal secara teoretis selama ini.

Selanjutnya mengenai syarat/ketentuan khusus perdagangan yang dipergunakan dalam jual-beli barang internasional sebagaimana diuraikan di atas¹⁵⁴, pada umumnya menggunakan F.O.B; dan lainnya menggunakan syarat C.I.F dan C&F. Tapi ada juga yang tidak memuat syarat perdagangan.

Apabila syarat khusus perdagangan ini kita bandingkan dengan ketentuan dalam *Incoterms 1990* yang memiliki 13 istilah, maka istilah yang sering dipakai hanya kelompok F (*Free on Board*) dan kelompok C (*Cost and Freight*; dan *Cost, Insurance and Freight*).

¹⁵⁴. Lihat tabel 8.

b. Pembahasan terhadap klausula mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak dan forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa jual-beli barang internasional.

Sebagaimana telah diuraikan di atas¹⁵⁵, mengenai hukum yang berlaku dalam kontrak, hasil penelitian menunjukkan bahwa 57,14 % kontrak jual-beli barang internasional memberlakukan hukum asing (pembeli/importir), sedangkan 34,29% kontrak lainnya tidak memuat pilihan hukum. Hanya ada 8,57% kontrak jual-beli barang internasional yang menyatakan berlakunya hukum Indonesia.

Banyaknya kontrak jual-beli barang internasional yang memberlakukan hukum negara pembeli sesuai dengan hasil wawancara penulis dengan para informan, bahwa kebanyakan kontrak-kontrak jual-beli barang internasional dibuat dan dipersiapkan oleh pihak pembeli (importir) baik melalui perusahaannya sendiri atau melalui brokernya. Di sini pihak penjual (eksportir) biasanya tinggal menyetujui dengan cara menanda tangani kontrak yang bersangkutan, yang kemudian mengembalikannya kepada pihak pembeli (importir). Perjanjian seperti demikian menurut Hondius yang dikutip oleh Amrul Partomuan Pohan dinamakan perjanjian baku, yaitu "konsep janji-janji tertulis yang disusun tanpa membicarakan isinya dan lazimnya dituangkan ke dalam sejumlah tak terbatas perjanjian yang sifatnya tak terbatas"¹⁵⁶, atau menurut

155. Lihat tabel 9.

156. Majalah Hukum Nasional BPHN Departemen Kehakiman No. 1/1994.

Mariam Darus Badrulzaman sebagai "perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir"¹⁵⁷.

Menurut Hondius perjanjian baku mempunyai kekuatan mengikat berdasarkan kebiasaan (*gebruik*) yang berlaku di lingkungan masyarakat dan lalu lintas perdagangan. Sedangkan menurut Sutan Remy Syahdeni keabsahan berlakunya perjanjian baku tidak perlu dipersoalkan, oleh karena perjanjian baku eksistensinya sudah merupakan kenyataan yaitu dengan telah dipakainya perjanjian baku secara meluas dalam dunia bisnis sejak lebih dari 80 tahun lamanya. Kenyataan itu terbentuk karena perjanjian baku memang lahir dari kebutuhan masyarakat sendiri, dan dunia bisnis tidak dapat berlangsung tanpa perjanjian baku¹⁵⁸.

Mengapa kontrak-kontrak jual-beli barang internasional antara penjual (eksportir Indonesia) dengan pembeli (importir) asing lebih banyak memberlakukan hukum asing (negaranya), dan penjual mau menerima perjanjian baku yang telah disiapkan oleh pembeli (importir)? Menurut penulis disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- (1) Pembeli dapat membeli barang yang sejenis bukan hanya dari eksportir Indonesia, tetapi dari negara lainnya. Posisi demikian dapat memperkuat pembeli (importir) dalam melakukan perundingan (*bargaining power*) dengan pengusaha Indonesia, baik mengenai harga barang maupun

157. Mariam Darus Badrulzaman, "Perlindungan Terhadap Konsumen Dilihat dari Sudut Perjanjian Baku", RPHN, 1986, hal. 59.

158. Sutan Remy Syahdeni, Dies Natalis Universitas Indonesia, 1993.

dalam hal pembuatan kontrak.

Apabila pihak eksportir tidak menuruti kehendak dari pembeli, maka pembeli akan mengimpor barang yang sejenis dari negara lain.

- (2) Dengan memilih hukum negaranya sendiri, jika terjadi persengketaan dalam jual-beli barang internasional maka persengketaannya akan diselesaikan di dalam forum peradilan di dan menurut hukum negaranya. Dengan demikian sangat menguntungkan dirinya, tidak mengeluarkan biaya untuk membayar pengacara, untuk transportasi dan akomodasi.
- (3) Penilaian pihak asing terhadap hukum di Indonesia yang mengatur perdagangan (hukum perdata dan hukum dagang) yang dianggapnya kurang memberikan kepastian hukum.
- (4) Penjual kurang memahami aspek-aspek hukum mengenai jual-beli barang internasional. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan informan, bahwa dalam hubungan jual-beli antara eksportir dan importir tidak ada perundingan dan pembicaraan khusus mengenai hukum yang akan diberlakukan dalam membuat kontrak antar mereka¹⁵⁹.

Diberikannya keleluasaan pihak pembeli untuk membuat kontrak jual-beli barang internasional, maka pihak pembeli akan sangat leluasa untuk memasukkan berbagai klausula dan substansi kontrak yang menurut pihak pembeli (importir) sangat menguntungkan dirinya. Sebaliknya bagi penjual

159. Lihat tabel 5.

(eksportir) akan sangat berat dibebani kewajiban-kewajiban yang kurang menguntungkan, terutama jika terjadi pelanggaran-pelanggaran dalam pelaksanaan kontrak. Misalnya dalam *Purchase Order* yang dibuat oleh perusahaan Jepang dengan PT. Elyana and Co, ada satu klausula yaitu *termination for default* yang substansinya di satu sisi menguntungkan perusahaan Jepang, dan di sisi lain merugikan PT. Elyana and Co. Substansi klausula tersebut antara lain memuat ketentuan "apabila pembeli mengakhiri kontrak ini sebagian atau seluruhnya maka pembeli selain mendapatkan hak-hak pemulihan, juga dapat memperoleh barang-barang atau jasa-jasa dari sumber lain, dan penjual (terdahulu) akan bertanggung jawab kepada pembeli atas segala kelebihan biaya yang timbul".

Keadaan demikian secara teoritis tidak sesuai dengan ketentuan umum dalam perdagangan internasional, di mana seharusnya penjual yang harus mempersiapkan kontrak dan memasukkan klausula umum dan klausula lainnya dalam kontrak tersebut.

Selanjutnya mengenai forum peradilan yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa dalam jual-beli barang internasional, dari 35 kontrak yang diteliti ternyata ada 60% yang tidak memuat klausula penyelesaian dan 40% lainnya memuat penyelesaian sengketa, yaitu melalui forum arbitrase.

Namun demikian di dalam 60% kontrak yang tidak memuat klausula penyelesaian sengketa, terdapat kontrak-kontrak yang memuat pilihan hukum. Sedangkan dari 40% kontrak yang memuat klausula arbitrase, sebagian besar arbitrase yang

dipilih adalah arbitrase asing.

Apabila memperhatikan kontrak jual-beli barang internasional (untuk setiap komoditi) yang di dalamnya memuat klausula arbitrase, maka tidak ditemukan adanya pilihan arbitrase melalui *International Chamber of Commerce* (ICC). Pada umumnya importir memilih arbitrase yang ada di negaranya untuk mengantisipasi penyelesaian sengketa yang timbul dalam pelaksanaan kontrak. Contohnya antara lain :

- a. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang dibuat oleh perusahaan ekspor Jerman, maka arbitrase yang dipilih untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak adalah Arbitrase Hamburg secara bersahabat (*Hamburger Private Arbitrage im Kaffe-Einfuhrhandel*).
- b. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang dibuat oleh importir Jepang (*purchase Order*), mengenai arbitrase disebutkan "diadakan di Tokyo berdasarkan ketentuan konsiliasi dan arbitrase dari Perhimpunan Arbitrase komersial Jepang".
- c. Di dalam kontrak jual-beli lada hitam yang dibuat oleh importir Amerika Serikat, mengenai arbitrase disebutkan "Menurut ketentuan Perhimpunan Perdagangan Lada Amerika ... dan ketentuan yang dimuat di dalam brosur Arbitrase 44 ...".

Sedangkan mengenai komoditas karet mengenai arbitrase ditentukan sebagai berikut : "... akan diputuskan melalui Panel Arbitrator Kualitas dari Perhimpunan Perdagangan Karet Amerika Utara sesuai dengan syarat-syarat

kontrak impor dari Perhimpunan tersebut " (... shall be decided upon by the Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc in accordance with Conditions of Import Contract of that Association).

- d. Di dalam kontrak jual-beli kopra ekspeller yang kontraknya dibuat oleh importir Jerman mengenai arbitrase ditentukan "as per GAFTA 125 in London".
- e. Di dalam kontrak jual-beli kopi yang kontraknya dibuat oleh eksportir Indonesia mengenai arbitrase ditentukan "akan dilakukan melalui arbitrase secara bersahabat, jika penyelesaian secara baik-baik tidak tercapai". Sedangkan untuk komoditas karet mengenai arbitrasenya ditentukan "regional center".

Berdasarkan fakta yang telah dikemukakan di atas, hal ini menunjukkan bahwa setiap perdagangan komoditi memiliki aturan arbitrase masing-masing.

Adanya klausula arbitrase dalam suatu kontrak di satu sisi memudahkan para pihak untuk menyelesaikan sengketa, jika dalam pelaksanaan kontrak terdapat perselisihan. Di sini para pihak tinggal menunjuk arbitrase yang akan digunakan dalam menyelesaikan sengketa tersebut sesuai dengan apa yang sudah tertuang dalam kontrak. Sebaliknya di sisi lainnya khususnya pihak eksportir Indonesia, arbitrase itu memberatkan apabila yang ditunjuk adalah arbitrase asing.

Alasannya adalah apabila sengketa jual-beli barang akan diselesaikan melalui forum arbitrase asing, maka pihak

eksportir Indonesia harus menunjuk seorang arbiter yang ahli di bidang hukum (perdagangan internasional) dan hukum negara asing tersebut. Untuk keperluan ini eksportir Indonesia harus menyediakan biaya yang cukup besar untuk membayar jasa lawyer (sebagai arbiter), dan lain-lain biaya yang timbul dari perkara tersebut.

Untuk kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang di dalamnya tidak memuat klausula penyelesaian sengketa tetapi secara tegas di dalamnya memuat pilihan hukum, maka jika dalam pelaksanaan kontrak timbul perselisihan; secara teoritis penyelesaian sengketanya dilakukan melalui forum peradilan di suatu negara, dengan menggunakan hukum dari negara yang secara tegas dinyatakan dalam kontrak tersebut.

2. Alternatif penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional.

Secara teoritis pelanggaran oleh satu pihak (baik penjual atau pembeli) terhadap klausula pokok dalam kontrak jual-beli barang internasional yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak, merupakan pelanggaran terhadap kontrak. Hal ini dapat berakibat satu pihak dapat melakukan klaim atau tuntutan terhadap pihak lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan kasus sebagaimana telah diuraikan di halaman sebelumnya, diketahui bahwa dalam praktek beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dan dianggap sebagai pelanggaran kontrak serta berakibat timbulnya komplain dari pihak pembeli adalah sebagai berikut :

- a) jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak jual-beli);
- b) kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c) barang yang dikirim karena sesuatu hal ada yang rusak;
- d) keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli; dan
- e) barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Sebagai bahan perbandingan, hal-hal yang dianggap sebagai faktor penyebab pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional oleh penjual di dalam CISG adalah :

- a) penjual gagal melaksanakan salah satu kewajiban berdasarkan kontrak dan merupakan suatu pelanggaran mendasar terhadap kontrak;
- b) apabila barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c) tidak tepat waktu dalam penyerahan barang;
- d) keterlambatan penyerahan barang dalam jangka waktu tambahan yang ditetapkan oleh pembeli;
- e) apabila penjual menyerahkan hanya sebagian dari barang-barang yang telah ditetapkan dalam kontrak;
- f) apabila penjual gagal menyerahkan barang secara lengkap dan merupakan pelanggaran kontrak yang mendasar.

Apabila faktor-faktor penyebab timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dalam praktek tersebut di atas kita bandingkan dengan ketentuan pelanggaran kontrak yang diatur dalam CISG, maka dalam beberapa hal ada persamaan dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah :

- a) jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan

(kontrak jual-beli);

b) kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak;

c) keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli;

Sedangkan perbedaannya, di dalam CISG hal-hal tersebut di bawah ini tidak diatur dan dipandang sebagai pelanggaran kontrak, yaitu :

a) barang yang dikirim karena sesuatu hal ada yang rusak;

b) barang terkontaminasi dengan zat-zat lain;

Dengan demikian kedua hal tersebut di atas dapat dipandang sebagai perluasan faktor penyebab pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional.

Adapun mengenai cara-cara penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh faktor-faktor sebagaimana tersebut di atas, telah diuraikan secara lengkap (dalam hasil penelitian). Apabila disimpulkan, maka cara-cara penyelesaian sengketa tersebut pada intinya dilakukan melalui :

a) perundingan (negotiation);

b) konsiliasi atau mediasi.

Perundingan antara oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir) untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak oleh faktor-faktor tersebut di atas dilakukan melalui telepon, tanpa harus bertemu muka di salah satu tempat. Apabila dalam perundingan tersebut dicapai kesepakatan, maka penjual akan memenuhi kewajiban yang telah disepakatinya melalui perundingan tersebut.

Konsiliasi dilakukan apabila sengketa antara penjual dan

pembeli berkaitan dengan mutu/kualitas barang. Untuk menyelesaikan sengketa ini penjual biasanya akan meminta bantuan dari pihak ketiga yang berupa lembaga (institusi) yang berada di negara importir. Lembaga tersebut berupa surveyor yang independen untuk meneliti apakah barang yang dikirim tersebut benar tidak sesuai dengan kontrak sebagaimana yang dikomplain oleh pembeli. Apabila surveyor berpendapat bahwa barang yang dikirim tersebut memang kualitasnya kurang sesuai dengan apa yang dicantumkan dalam kontrak, maka penjual akan merundingkan kembali mengenai harganya dengan pembeli. Apabila penjual-dan pembeli sepakat mengenai harganya, maka jual-beli berlanjut.

Dengan demikian menurut penulis penyelesaian melalui perundingan dan konsiliasi ini lebih menguntungkan daripada melalui forum peradilan, dengan alasan sebagai berikut :

- a) Perundingan dapat dilakukan melalui percakapan telepon, tanpa salah satu pihak datang ke tempat pembeli atau penjual.
- b) Sengketa dapat diselesaikan pada waktu yang relatif singkat.
- c) Menghemat biaya. Eksportir tidak mengeluarkan biaya untuk membayar arbiter, pengadilan, ongkos re-ekspor, membayar klaim dan lainnya.
- d) Hubungan dagang dengan relasi di luar negeri tetap terjaga dan dapat berlanjut.

Bagaimanakah kedua cara penyelesaian tersebut di atas apabila dibandingkan dengan cara penyelesaian melalui nego-

siasi dan mediasi yang dikenal dalam Alternative Dispute Resolution (ADR) ?

Sebelum menguraikan hal tersebut, akan diuraikan terlebih dahulu alasan-alasan para pihak memilih negosiasi dan mediasi dalam menyelesaikan sengketa bisnis daripada penyelesaian sengketa melalui lembaga peradilan, yaitu disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut¹⁶⁰ :

1) Penyelesaian sengketa "lambat".

- a. Penyelesaian perkara melalui proses litigasi pada umumnya lambat atau *waste of time*.
- b. Hal di atas (a) mengakibatkan proses pemeriksaan bersifat sangat formal (*formalistic*) dan sangat teknis (*tecnically*).
- c. Arus perkara makin deras sehingga peradilan dijejali dengan beban yang terlampau banyak (*overloaded*).

2) Biaya perkara "mahal".

Semua pihak menganggap biaya perkara sangat mahal, apalagi jika dikaitkan dengan lamanya penyelesaian. Makin lama penyelesaian mengakibatkan makin tinggi biaya yang harus dikeluarkan, seperti biaya resmi dan upah pengacara yang harus ditanggung. Melihat kenyataan biaya perkara yang mahal membuat orang berperkara di pengadilan menjadi lumpuh dan terkuras segala sumber daya, waktu, dan pikiran.

3) Peradilan tidak tanggap (*unresponsive*).

160. Suyud Margono, "ADR (Alternative Dispute Resolution) dan Arbitrase, Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum". Ghalia Indonesia, Jakarta, 2000, hlm. 65-67.

Berdasarkan kenyataan, pengalaman, dan pengamatan bahwa pengadilan kurang tanggap dan tidak responsif dalam bentuk perilaku. Adapun kekurangan tanggapan tersebut :

- a. Pengadilan kurang tanggap membela dan melindungi kepentingan umum serta sering mengabaikan perlindungan umum dan kebutuhan masyarakat.
 - b. Pengadilan dianggap sering berlaku tidak adil atau *unfair*. Hal ini didasarkan pada alasan bahwa pengadilan dalam memberikan kesempatan serta keleluasaan pela yanan hanya kepada lembaga besar dan orang kaya.
- 4) Putusan pengadilan tidak menyelesaikan masalah.

Berdasarkan kenyataan, putusan pengadilan tidak mampu mem berikan penyelesaian yang memuaskan kepada para pihak. Putusan pengadilan tidak mampu memberi kedamaian dan ketenteraman kepada pihak-pihak yang berperkara. Hal ini antara lain disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- a. Salah satu pihak pasti menang dan pihak lain pasti kalah (*win-lose*).
 - b. Keadaan kalah-menang dalam berperkara tidak pernah membawa kedamaian, tetapi menumbuhkan bibit dendam dan permusuhan serta kebencian.
 - c. Putusan pengadilan membingungkan.
 - d. Putusan pengadilan sering tidak memberi kepastian hukum (*uncertainly*) dan tidak bisa diprediksi (*unpredictable*).
- 5) Kemampuan para hakim bersifat "generalis".

Para hakim dianggap hanya memiliki pengetahuan yang sa-

ngat terbatas. Ilmu pengetahuan yang mereka miliki hanya di bidang hukum. Di luar itu pengetahuan mereka hanya bersifat umum. Memperhatikan para hakim hanya manusia generalis, sangat mustahil mereka mampu menyelesaikan sengketa yang mengandung kompleksitas dalam berbagai bidang, misalnya sengketa konstruksi. Sengketa tersebut berkaitan langsung dengan masalah teknologi konstruksi, akuntansi, perkreditan, dan sebagainya.

Di bawah ini diuraikan mengenai cara penyelesaian sengketa bisnis melalui negosiasi, mediasi dan konsiliasi dalam ADR.

a. Negosiasi.

Negosiasi merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun yang berbeda. Negosiasi merupakan sarana bagi pihak-pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga sebagai penengah, baik yang tidak berwenang mengambil keputusan (mediasi) maupun yang berwenang (arbitrase dan litigasi)¹⁶¹.

Adapun mengenai teknik melakukan negosiasi, di dalam masyarakat dikenal ada 5, yaitu :

- 1) teknik negosiasi kompetitif,
- 2) teknik negosiasi kooperatif,
- 3) teknik negosiasi lunak,

161. Ibid, hlm. 49.

- 4) teknik negosiasi keras,
- 5) teknik negosiasi *interest based*¹⁶².

ad. 1) Teknik Negosiasi Kompetitif.

Teknik negosiasi kompetitif diartikan sebagai negosiasi yang bersifat alot. Unsur-unsur yang menjadi ciri negosiasi kompetitif adalah sebagai berikut :

- a. Mengajukan permintaan awal yang tinggi di awal negosiasi.
- b. Menjaga tuntutan agar tetap tinggi sepanjang proses nego-siasi berlangsung.
- c. Konsesi yang diberikan sangat langka atau terbatas.
- d. Secara psikologis, perunding yang menggunakan teknik ini menganggap perunding lain sebagai musuh atau lawan.
- e. Menggunakan cara-cara yang berlebihan dan melemparkan tuduhan-tuduhan dengan tujuan menciptakan ketegangan dan tekanan terhadap pihak lawan¹⁶³.

Bagi negotiator yang kurang atau tidak memiliki data-data yang baik dan akurat biasanya akan menggunakan teknik ini.

ad. 2) Teknik Negosiasi Kooperatif.

Teknik negosiasi kooperatif menganggap pihak negosiator lawan (*opposing party*) bukan sebagai musuh, melainkan sebagai mitra kerja untuk mencari *command ground*. Para pihak berkomunikasi untuk menjajagi kepentingan, nilai-nilai bersama, dan bekerja sama. Hal yang dituju oleh seorang

¹⁶². Ibid.

¹⁶³. Ibid, hlm. 50.

negosiator adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasarkan analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas¹⁶⁴.
ad. 3) Teknik Negosiasi Lunak dan Keras.

Teknik negosiasi lunak menempatkan pentingnya hubungan baik antarpihak. Teknik ini menekankan pada corak negosiasi yang mengandung resiko lahirnya kesepakatan yang bersifat semu serta menghasilkan pola "menang-kalah". Penggunaan teknik ini mengandung resiko manakala perunding lunak menghadapi seseorang yang menggunakan teknik keras. Perunding keras dalam menghadapi perunding-perunding lunak bersifat sangat dominan. Perunding keras di satu pihak akan berusaha memberikan konsesi dan menggunakan ancaman. Di pihak lain, perunding lunak akan memberikan konsesi untuk sekedar mencegah konfrontasi dan bersikeras untuk mencapai kesepakatan. Proses negosiasi seperti ini akan menguntungkan pihak perunding yang bersifat keras serta menghasilkan kesepakatan yang berpola menang atau kalah.

Di bawah ini disajikan tabel perbedaan antara teknik negosiasi lunak dan keras¹⁶⁵ :

164. Ibid, hlm. 50.

165. Ibid, hlm. 50-51.

Tabel 20
Perbedaan antara Teknik Negosiasi Lunak dan Keras

Soft (Lunak)	Hard (keras)
1. Negosiator adalah teman	1. Negosiator dipandang se- bagai musuh/lawan.
2. Tujuan perundingan ada- lah kesepakatan.	2. Tujuan untuk kemenangan
3. Memberi konsesi untuk menjaga hubungan baik.	3. Menuntut konsesi sebagai prasyarat dari pembinaan hubungan.
4. Mempercayai perunding lawan.	4. Keras terhadap orang mau- pun masalah.
5. Mudah mengubah posisi.	5. Tidak percaya perunding lawan dan memperkuat po- sisi.
6. Mengemukakan tawaran.	6. Membuat ancaman.
7. Mengalah untuk mencapai kesepakatan.	7. Menuntut perolehan sepi- hak sebagai harga kesepa- katan (<i>winlose</i>).
8. Mencari satu jawaban yg dapat diterima secara me- nyenangkan oleh pihak lawan.	8. Mencari satu jawaban yang harus diterima perunding lawan.
9. Bersikeras terhadap per- lunya kesepakatan	9. Bersikeras terhadap po- sisi.
10. Mencegah untuk berlomba kehendak.	10. Sedapat mungkin memenang- kan keinginan.
11. Menerima untuk ditekan.	11. Menerapkan tekanan.

ad. 4) Teknik Negosiasi Interest Based.

Sebagai tanggapan atas kategori keras lunak, *Harvard Project* mengembangkan teknik yang disebut *interest based negotiation* atau *principled negotiation*. Teknik ini merupakan jalan tengah yang ditawarkan atas pertentangan teknik keras-lunak. Teknik ini dipilih karena pemilihan teknik keras berpotensi menemui jalan kebuntuan (*dead lock*) dalam negosiasi, terlebih apabila bertemu dengan sesama perunding yang bersifat keras, sedangkan perunding lunak berpotensi sebagai pecundang (*loser*). Potensi resiko lain adalah kesepakatan yang dicapai (bila ada) bersifat semu sehingga sangat mungkin salah satu pihak di kemudian hari menyadari ketidak wajaran dalam proses negosiasi dan tidak mau melaksanakan perjanjian yang telah disepakati.

Teknik negosiasi *interest based* memiliki empat komponen dasar, yaitu orang (*people*), kepentingan (*interest*), opsi/solusi (*option/solution*), dan kriteria obyektif (*objective criteria*). Adapun uraian dari masing-masing komponen adalah sebagai berikut¹⁶⁶ :

1. Komponen orang, komponen ini dibagi menjadi 3 landasan :
 - (a) pisahkan antara orang dan masalah, (b) konsentrasi serangan pada masalah bukan orangnya, dan (c) para pihak harus menempatkan diri sebagai mitra kerja.
2. Komponen *interest* memfokuskan pada kepentingan mempertahankan posisi.

¹⁶⁶. Ibid, hlm. 52.

3. Komponen opsi bermaksud : (a) memperbesar bagian sebelum dibagi dengan memperbanyak pilihan-pilihan kesepakatan/ solusi yang mencerminkan kepentingan bersama, (b) jangan terpaku pada satu jawaban, dan (c) menghindari pola pikir bahwa pemecahan problem mereka adalah urusan mereka.
4. Komponen kriteria mencakup : (a) kesepakatan kriteria, standar objektif, dan independensi pemecahan masalah, (b) bernilai pasar (*market value*), (c) *precedent*, (d) *scientific judgement*, (e) standar profesi, (f) bersandar pada hukum, dan (g) kebiasaan dalam masyarakat.

Melakukan suatu negosiasi untuk menyelesaikan suatu sengketa mesti melalui tahapan-tahapan. Howard Raiffia yang dikutip Suyud Margono membagi tahap-tahap negosiasi menjadi empat tahap, yaitu¹⁶⁷ :

1. Tahap Persiapan.

Dalam mempersiapkan perundingan, hal pertama yang harus dipersiapkan adalah apa yang kita butuhkan/inginkan. Atau dengan kata lain kita harus mengenali lebih dahulu kepentingan kita sebelum mengenali kepentingan orang lain (*know yourself*). Dalam tahap persiapan juga perlu menelusuri berbagai alternatif lainnya apabila alternatif terbaik atau maksimal tidak tercapai (*best alternative to a negotiated agreement/BATNA*).

Hal kedua yang harus diperhatikan adalah *know your adversaries*. Kita perlu memperkirakan tentang kepentingan dan

167. Ibid, hlm. 53-54.

kebutuhan alternatif mereka/orang lain. Tindakan kita selanjutnya adalah merencanakan hal yang berkaitan dengan *negotiating conventions*, seperti strategi tentang seberapa terbukanya informasi yang harus/dapat kita berikan dan seberapa jauh kita harus mempercayai perunding lawan. Dalam tahap persiapan kita harus menentukan hal-hal yang bersifat *logistics*, seperti siapa yang harus bertindak sebagai perunding, perlukah menyewa perunding yang memiliki ketrampilan khusus, dan di mana perundingan harus dilakukan. Apabila perundingan bersifat internasional, bahasa apakah yang akan digunakan serta siapa yang akan bertanggung jawab menyediakan penerjemah.

2. Tahap Tawaran Awal.

Dalam tahap ini biasanya seorang perunding mempersiapkan strategi tentang hal-hal yang berkaitan dengan pertanyaan siapakah yang harus terlebih dahulu menyampaikan tawaran. Apabila kita menyampaikan tawaran awal dan perunding lawan tidak siap (*ill prepared*), terdapat kemungkinan tawaran pembuka kita mempengaruhi persepsi tentang *reservation price* dari perunding lawan. Dalam tahap ini disarankan agar kita mengunci diri dan merasa "buntu" terhadap tawaran perunding lawan yang sifatnya ekstrem. Strategi yang baik bila menghadapi tawaran ekstrem adalah menghentikan negosiasi sampai mereka memodifikasi tawaran atau segera melakukan kontra tawaran (*counter offer*) dengan mengajukan tawaran yang kita miliki.

Apabila terdapat dua tawaran yang diajukan dalam perundingan, biasanya *midpoint* (titik di antara dua tawaran) merupakan solusi atau kesepakatan. Agar tercapai solusi yang memuaskan, sebelum *mid point* dijadikan kesepakatan hendaknya kita membandingkannya dengan *level aspiration* kita.

3. Tahap Pemberian Konsesi (The Negotiated Dance).

Konsesi yang harus dikemukakan tergantung pada konteks negosiasi dan konsesi yang diberikan oleh perunding lawan. Dalam tahap ini seorang perunding harus dengan tepat melakukan kalkulasi tentang agresifitas serta harus bersikap manipulatif. Agresifitas kita sangat tergantung atas berbagai faktor, seperti seberapa jauh kita menjaga hubungan baik dengan perunding lawan, empati kita terhadap kebutuhan lawan dan *fairness*. Yang lebih penting lagi adalah kemampuan negosiator memainkan peranan dalam konsesi dan menjaga penawaran sampai pada tingkat yang diinginkan (menjaga BATNA yang telah disiapkan).

4. Tahap Akhir Permainan (End Play).

Tahap akhir permainan adalah pembuatan komitmen atau membatalkan komitmen yang telah dinyatakan sebelumnya.

Suatu negosiasi dapat berlangsung secara efektif dan mencapai kesepakatan yang bersifat stabil apabila terdapat berbagai kondisi yang mempengaruhinya, yang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Pihak-pihak bersedia bernegosiasi secara sukarela berdasarkan kesadaran penuh (*willingness*).
- b. Pihak-pihak siap melakukan negosiasi (*preparedness*).

- c. Mempunyai wewenang mengambil keputusan (*authoritative*).
 - d. Memiliki kekuatan yang relatif seimbang sehingga dapat menciptakan saling ketergantungan (*relative equal bargaining power*).
5. Mempunyai kemauan menyelesaikan masalah.

b. Mediasi.

Nolan Haley¹⁶⁸ mendefinisikan mediasi sebagai berikut :

"A short term structured task oriented, participatory invention process. Disputing parties work with a neutral third party, the mediator, to reach a mutually acceptable agreement".

Kovach¹⁶⁹, memberikan definisi mediasi sebagai :
"facilitated negotiation. It process by which a neutral third party, the mediator, assist disputing parties in reaching a mutually satisfaction solution".

Dari rumusan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian tentang mediasi mengandung unsur-unsur sebagai berikut¹⁷⁰ :

- 1) Mediasi adalah sebuah proses penyelesaian sengketa berdasarkan perundingan.
- 2) Mediator terlibat dan diterima oleh para pihak yang bersengketa di dalam perundingan.
- 3) Mediator bertugas membantu para pihak yang bersengketa

168. Nolan Haley dan M. Jaqueline, *"Alternative Dispute Resolution"*, St. Paul West Publishing Co, USA, 1992, hlm. 56.

169. Kimberlee K. Kovach, *"Mediation Priciple and Practice"*, St. Paul West Publishing Co, USA, 1994, hlm. 16.

170. Suyud Margono, *op.cit*, hlm. 59.

untuk mencari penyelesaian.

- 4) Mediator tidak mempunyai kewenangan membuat keputusan selama perundingan berlangsung.
- 5) Tujuan mediasi adalah untuk mencapai atau menghasilkan kesepakatan yang dapat diterima pihak-pihak yang bersengketa guna mengakhiri sengketa.

Jadi unsur utama dalam penyelesaian sengketa melalui mediasi adalah adanya pihak ketiga yang ditunjuk dan disetujui oleh pihak-pihak yang bersengketa yang disebut sebagai mediator. Mediator pada mediasi menurut Raiffa,¹⁷¹ memiliki peran yang terlemah hingga sisi peran yang terkuat¹⁷¹. Adapun sisi peran terlemah adalah apabila mediator hanya melaksanakan peran sebagai berikut :

- (a) Penyelenggara pertemuan.
- (b) Pemimpin diskusi.
- (c) Pemelihara atau penjaga aturan perundingan agar proses perundingan berlangsung secara beradab.
- (d) Pengendali emosi para pihak.
- (e) Pendorong pihak/perunding yang kurang mampu atau segan mengemukakan pandangannya.

Sedangkan sisi peran yang kuat mediator adalah apabila dalam perundingan mediator mengerjakan/melakukan hal-hal berikut :

- (a) Mempersiapkan dan membuat notulen perundingan.
- (b) Merumuskan titik temu/kesepakatan para pihak.

171. Howard Raiffa, *"The Art and Science of Negotiation"*, Massachusetts : Harvard University Press, 1982, hlm. 218.

(c) Membantu para pihak agar menyadari bahwa sengketa bukan sebuah pertarungan untuk dimenangkan, melainkan diselesaikan.

(d) Menyusun dan mengusulkan alternatif pemecahan masalah.

(6) Membantu para pihak menganalisis alternatif pemecahan masalah.

Menurut Fuller dalam Riskin dan Westbrook¹⁷² Mediator memiliki 7 fungsi, yaitu sebagai *catalyst, educator, translator, resource person, bearer of bad news, agent of reality*, dan *scapegoat*.

1. Sebagai "katalisator", mengandung pengertian bahwa kehadiran mediator dalam proses perundingan mampu mendorong lahirnya suasana yang konstruktif bagi diskusi.
2. Sebagai "pendidik", berarti seseorang harus berusaha memahami aspirasi, prosedur kerja, keterbatasan politis, dan kendala usaha dari para pihak. Oleh sebab itu, ia harus berusaha melibatkan diri dalam dinamika perbedaan di antara para pihak.
3. Sebagai "penerjemah", berarti mediator harus berusaha menyampaikan dan mmerumuskan usulan pihak yang satu kepada pihak lainnya melalui bahasa atau ungkapan yang baik tanpa mengurangi sasaran yang dicapai oleh pengusul.
4. Sebagai "nara sumber", berarti seorang mediator harus mendayagunakan sumber-sumber informasi yang tersedia.
5. Sebagai "penyandang berita jelek", berarti seorang media-

172. Leonard L. Riskin, dan James E. Westbrook, "Dispute Resolution and Lawyers", St. Paul : West Publishing Co, USA, 1987, hlm. 96.

tor harus menyadari bahwa para pihak dalam proses perundingan dapat bersikap emosional. Untuk itu mediator harus mengadakan pertemuan terpisah dengan pihak-pihak terkait untuk menampung berbagai usulan.

6. Sebagai "agen realitas", berarti mediator harus berusaha memberi pengertian secara jelas kepada salah satu pihak bahwa sasarannya tidak mungkin/tidak masuk akal akan tercapai melalui perundingan.
7. Sebagai "kambing hitam", berarti seorang mediator harus siap disalahkan, misalnya dalam membuat kesepakatan hasil perundingan.

Menurut Moore yang dikutip oleh Suyud Margono¹⁷³ mediator dibedakan dalam tiga tipologi, yaitu *social network mediators*, *authoritative mediators*, dan *independent mediators*.

Tipologi pertama, mediator berperan dalam sebuah sengketa atas dasar adanya hubungan sosial antara mediator dan para pihak yang bersengketa, misalnya bila terjadi sengketa antar rekan sekerja dan teman usaha.

Tipologi kedua, mediator adalah mereka-mereka yang berusaha membantu pihak-pihak yang bersengketa untuk menyelesaikan perbedaan-perbedaan dan memiliki posisi yang kuat sehingga mereka memiliki potensi atau kapasitas untuk mempengaruhi hasil akhir dari sebuah proses mediasi. Akan tetapi *authoritative mediators* selama menjalankan perannya

173. Suyud Margono, op.cit, hlm. 61.

tidak menggunakan kewenangan atau pengaruhnya. Hal ini didasarkan pada keyakinan atau pandangan bahwa pemecahan yang terbaik terhadap sebuah kasus bukanlah ditentukan oleh dirinya selaku pihak-pihak yang berpengaruh, melainkan harus dihasilkan oleh upaya pihak-pihak yang bersengketa sendiri.

Authoritative mediators dibedakan lagi menjadi tiga tipe, yaitu *benovalent mediator*, *administrative managerial mediators*, dan *vested interest mediators*.

Tipe *binovalent* mempunyai ciri sebagai berikut :

- (a) Dapat memiliki atau tidak memiliki hubungan dengan para pihak.
- (b) Mencari penyelesaian yang baik bagi para pihak.
- (c) Tidak berpihak dalam hal substantif..
- (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pemantauan dan implementasi kesepakatan.

Tipe *managerial* mempunyai ciri sebagai berikut :

- (a) Memiliki hubungan otoritatif dengan para pihak sebelum dan sesudah sengketa berakhir.
- (b) Mencari penyelesaian yang diupayakan bersama-sama dengan para pihak dalam ruang lingkup kewenangannya.
- (c) Berwenang untuk memberi nasehat dan saran jika para pihak tidak mencapai kesepakatan.
- (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pemantauan dan implementasi kesepakatan.
- (e) Memiliki kewenangan membuat keputusan.

Tipe *vested interest* memiliki ciri sebagai berikut :

- (a) Memiliki hubungan dengan para pihak atau diharapkan

- memiliki hubungan masa depan dengan para pihak.
- (b) Memiliki kepentingan yang kuat terhadap hasil akhir.
 - (c) Mencari penyelesaian yang dapat memenuhi kepentingan mediator atau kepentingan pihak yang disukai.
 - (d) Kemungkinan memiliki sumber daya untuk membantu pematangan dan implementasi kesepakatan.
 - (5) Kemungkinan dapat menggunakan tekanan agar para pihak men capai kesepakatan.

Tipologi ketiga (*independent*), mediator dapat menjaga jarak antar pihak maupun dengan persoalan yang tengah dihadapi. Mediator tipologi ini lebih banyak ditemukan dalam masyarakat, dan berkembang di Amerika Utara.

Adapun mengenai proses mediasi menurut Kovach dibagi dalam sembilan tahapan, yaitu¹⁷⁴ :

- (1) Penataan atau pengaturan awal.
- (2) Pengantar atau pembukaan oleh mediator.
- (3) Pernyataan pembukaan oleh para pihak.
- (4) Pengumpulan informasi.
- (5) Identifikasi masalah-masalah, penyusunan agenda, dan kaukus.
- (6) Membangkitkan pilihan-pilihan pemecahan masalah.
- (7) Melakukan tawar menawar.
- (8) Kesepakatan.
- (9) Penutupan.

174. Kimberlee K. Kovach, *op.cit*, hlm. 24-26.

c. Konsiliasi.

Konsiliasi adalah salah satu cara untuk menyelesaikan sengketa di bidang perdagangan di samping cara-cara lainnya. Tujuannya adalah untuk mencapai suatu perdamaian secara baik (*amicable settlement*) dengan bantuan dari pihak ketiga yang berdiri di luar para pihak. Bantuan dari pihak ketiga ini dapat berupa *independent person* atau *institution*¹⁷⁵.

Adapun manfaat dari konsiliasi menurut Sudargo Gautama adalah¹⁷⁶ :

- (1) Sebagai salah satu cara penyelesaian sengketa yang cepat, murah dan dapat memberikan kepastian dalam waktu singkat, apabila dibandingkan dengan penyelesaian lewat pengadilan yang akan memakan waktu terlalu lama, ongkos yang besar dan hasilnya tidak pasti.
- (2) Hubungan antara para pihak dengan cara perdamaian dapat terpelihara dengan baik.

Penyelesaian sengketa perdagangan melalui konsiliasi ini diatur dalam UNCITRAL Conciliation Rules, dan juga dalam New Rules of Conciliation and Arbitration dari International Chamber of Commerce. Konsiliasi yang diatur dalam ICC ini merupakan konsiliasi institusional, artinya penyelesaian sengketa melalui dewan ICC.

Apabila dianalisis maka cara penyelesaian sengketa jual-beli barang internasional yang dilakukan antara penjual

¹⁷⁵, Sudargo Gautama, "Hukum Dagang Internasional", op.cit, hlm. 124-125.

¹⁷⁶. Sudargo Gautama, *ibid*, hlm. 127.

(eksportir Indonesia) dengan pembeli (importir asing) melalui perundingan sebagaimana diuraikan penulis di atas dan dihubungkan dengan cara penyelesaian menurut ADR, maka cara penyelesaian melalui perundingan tersebut tergolong ke dalam teknik perundingan (negosiasi) yang kooperatif.

Demikian pula penyelesaian sengketa melalui mediasi atau konsiliasi yang dilakukan oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir), tidak jauh berbeda dengan cara mediasi yang terdapat dalam ADR. Pihak Ketiga dalam mediasi/konsiliasi yang diminta oleh penjual berupa institusi, yaitu surveyor yang independen.

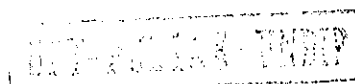
Dari uraian di atas nyatalah bahwa dalam jual-beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak jual-beli barang internasional tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, maka apabila terjadi perselisihan/sengketa dalam pelaksanaan kontrak yang disebabkan oleh faktor-faktor tersebut di atas, secara praktis penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak. Belum pernah sama sekali para pihak (baik penjual/ eksportir maupun pembeli yang menjadi sampel penelitian) menyelesaikan perselisihan tersebut melalui forum peradilan, baik melalui arbitrase atau pengadilan.

Apabila hasil penelitian ini dihubungkan dengan hasil penelitian Stewart Macauley yang berjudul *"Non-Contractual Relation in Business"* yang antara lain menyatakan bahwa :

"Penggunaan atau penerapan kontrak-kontrak yang telah

dibuat itu tidak konsisten dilihat dari sudut hukum. Sengketa-sengketa yang sebelumnya telah diatur di dalam kontrak untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang akan datang, sering diselesaikan tanpa menyinggung kontrak yang telah dibuat manakala terjadi sengketa, sekalipun para pihak telah dengan terperinci mencantumkan akibat-akibat yang terjadi dan bagaimana sanksinya. Dalam dunia bisnis perkara-perkara lebih banyak diselesaikan di antara para pihak seolah-olah tidak pernah dibuat suatu kontrak sebelumnya"¹⁷⁷; maka hasil penelitian penulis dapat mendukung teori Stewart Macauley ini.

177. Satjipto Rahardjo, loc.cit.



BAB IV

P E N U T U P

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan di atas, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut :

1. Kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang dibuat antara perusahaan Indonesia dan perusahaan asing di luar negeri (untuk komoditas : kopi, lada, karet, nenas dalam kaleng) pada umumnya memilih/menunjuk pada hukum asing; sedangkan lainnya tidak menunjuk pilihan hukum. Hanya sebagian kecil kontrak yang memilih/tunduk pada ketentuan hukum Indonesia.
2. Dari sebagian besar kontrak yang menunjuk hukum asing tersebut, tidak satupun yang memberlakukan Konvensi CISG 1980, padahal negara yang menjadi domisili perusahaan tersebut sudah menjadi peserta Konvensi CISG.
3. Dari 31 kontrak jual-beli barang internasional, pada umumnya tidak memuat klausula arbitrase; dan sebagian kecil lainnya memuat klausula arbitrase.

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas kopi) antara perusahaan di Indonesia dan perusahaan di Jerman yang disiapkan oleh importir Jerman untuk komoditas kopi, arbitrase yang dipilih adalah *Hamburg Private Arbitration in the Coffee Import Trade*. Sedangkan klausula arbitrase yang

dipilih oleh importir Jepang untuk komoditas yang sama adalah arbitrase yang diadakan di Tokyo berdasarkan *The rules of Conciliation and Arbitration of the Japan Commercial Arbitration Association*.

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas kopi) yang kontraknya disiapkan oleh eksportir di Indonesia klausula arbitrase-nya menentukan "*Friendly arbitration of no amicable settlement can be reached between Seller and Buyer*". Sedangkan untuk komoditas karet klausula arbitrasenya menentukan "*Regional Center*".

Di dalam kontrak jual-beli (komoditas karet) yang kontraknya disiapkan importir Amerika Serikat klausula arbitrase yang dipilih adalah *The Panel of Quality Arbitrators of the Rubber Trade Association of North America, Inc.* Sedangkan untuk komoditas lada arbitrase yang dipilih adalah *The rules of American Spice Trade Association... and The rules contained in Arbitration Booklet 44 ...*

Klausula arbitrase dalam kontrak jual-beli (komoditas copra expeller dan palm expeller) yang disiapkan oleh importir Jerman menentukan "*as per GAFTA 125 in London*".

4. Faktor-faktor yang sering menimbulkan sengketa (komplain) dalam praktek jual-beli barang internasional antara lain disebabkan oleh :
 - a. Quantitas barang tidak sesuai dengan kontrak (kurang).
 - b. Kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak.
 - c. Barang yang dikirim ada yang rusak.

- d. Keterlambatan dalam pengiriman barang.
 - e. Barang komoditas terkontaminasi dengan zat lain.
5. Bahwa dalam jual-beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, secara praktis jika terjadi perselisihan/sengketa dalam jual-beli barang internasional yang disebabkan faktor-faktor tertentu yang dirumuskan dalam kontrak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak.

B. Saran-saran.

Penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Hendaknya pemerintah melalui departemen yang terkait memberikan penyuluhan kepada kepada eksportir di Indonesia, khususnya dalam hal penyusunan kontrak-kontrak jual-beli barang internasional; sehingga kontrak-kontrak jual-beli barang internasional yang ditutup memilih hukum Indonesia.
2. Hendaknya pemerintah melalui departemen yang terkait memberikan pembinaan kepada eksportir Indonesia, sehingga eksportir Indonesia dalam melakukan transaksi dengan importir di luar negeri memiliki kemampuan daya saing dengan eksportir dari negara lain, serta mampu melakukan bargaining, sehingga barang-barang komoditas dari Indonesia menjadi pilihan utama importir asing.
3. Jika terjadi persengketaan dalam jual-beli barang internasional, pertama-tama diusahakan penyelesaiannya melalui

perundingan atau konsiliasi (individual/institusional). Apabila tidak tercapai barulah dilakukan penyelesaian melalui forum peradilan (arbitrase/pengadilan).

4. Walaupun dalam praktek jual-beli barang internasional Konvensi CISG 1980 hampir belum pernah diberlakukan oleh penjual dan pembeli, ada baiknya apabila Pemerintah Indonesia menjadi peserta Konvensi CISG 1980. Sebab Konvensi CISG dapat dijadikan pedoman oleh eksportir dalam membuat dan menutup kontrak-kontrak jual-beli barang internasional. Di samping itu dapat dijadikan rujukan dalam pembuatan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan kontrak jual-beli barang internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhibroto, Soepriyo, 1987. *Letter of Credit Dalam Teori dan Praktek*. Dahara Prize, Semarang.
- Adolf, Huala, 1997. *Hukum Ekonomi Internasional*. PT. Raja-Grafrindo Persada, Jakarta.
- dan A. Chandrawulan, 1995. *Masalah-masalah Hukum dalam Perdagangan Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- , 1993. *Hukum Arbitrase Komersial Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- , 1991. *Arbitrase Komersial Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Amir MS, 1996. *Seluk Beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- , 1989. *Ketentuan Tata Niaga Ekspor dan Impor Sesudah Deregulasi*, Jaya Persada, Jakarta.
- Amir, MA, 1986. *Ekspor Impor, Teori dan Penerapannya*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Anwar, Khairul, 1999. *Hukum Perdagangan Internasional*. CV. Novindo Pustaka Mandiri, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi, 1998. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Badrulzaman, Mariam Darus, 1994. *Aneka Hukum Bisnis*. Alumni, Bandung.
- Black, Henry Campbell, 1979. *Black Law Dictionary*. St. Paul Minn, West Publishing, Co.
- Cambride University Press, 1995. *Cambride International Dictionary of English*.
- Faisal, Sanafiah, 1990. *Penelitian Kualitatif : Dasar-dasar dan Aplikasi*. Yayasan Asih Asah Asuh, Malang.
- Gautama, Sudargo, 1997. *Hukum Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.

- Gautama, Sudargo, 1996, *Indonesia dan Konvensi-Konvensi Hukum Perdata Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1994, *Segi-segi Hukum Perdagangan Internasional (GATT) dan GSP*. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- , 1986. *Indonesia dan Arbitrase Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1986. *Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia*. Binacipta, Bandung.
- , 1986. *Arbitrase Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1983. *Capita Selecta Hukum Perdata Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1981. *Perkembangan Arbitrase Dagang Internasional di Indonesia*. Eresco, Bandung.
- , 1980. *Hukum Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- , 1975. *Kontrak Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.
- Goodpaster, Gary, et.al, 1995. *Tinjauan Terhadap Arbitrase Dagang Secara Umum dan Arbitrase di Indonesia*, dalam Felix O. Soebagjo dan Erman Rajagukguk (ed), *Arbitrase di Indonesia*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Gow Giok Siong, 1965. *Hukum Perdata Internasional Indonesia, Jilid II (Bagian Keempat)*. PT. Kinta, Jakarta.
- Halley, Nollan, dan Jaqueline, M. 1992. *"Alternative Dispute Resolution"*. St. Paul : West Publishing Co, USA.
- Harahap, M. Yahya, 1991. *Arbitrase*. Pustaka Kartini, Jakarta
- Hartono, Sri Redjeki, 1998. *Aspek Hukum Restrukturisasi Perusahaan*. Makalah, Semarang.
- , 1995. *Perspektif Hukum Bisnis Pada Era Teknologi*. Pidato Pengukuhan Guru Besar UNDIP Semarang.
- Hartono, C.F.G. Sunaryati, 1976. *Pokok-Pokok Hukum Perdata Internasional*. Binacipta, Bandung.
- , 1982. *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia*. Binacipta, Bandung.

- Idris, Ratman, *Pokok-Pokok Perdagangan Internasional*. Universitas Widya Gama Malang, Malang.
- J.G. Castel, et.al, 1991. *The Canadian Law and Practice of International Trade with Particular Emphasis on Export and Import Goods and Services*. Toronto: Emmond Montgomery Publication Limited.
- Kantaatmadja, Komar, 1991. *Beberapa Permasalahan Arbitrase Internasional*. Serangkaian Pembahasan bagi Pembahasan Hukum Ekonomi di Indonesia pada Temu Karya Hukum Perusahaan dan Arbitrase, Kantor Menko Ekuin dan Wasbang, bekerjasama dengan Departemen Kehakiman, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Yayasan Pusat Pengkajian Hukum Jakarta.
- , 1989. *Beberapa Hal Tentang Arbitrase*. Kertas Kerja pada Penataran Hukum Ekonomi Internasional Fakultas Hukum UNPAD-Universitas Utrecht.
- Khairandy, Ridwan, et.al, 1999. *Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia*. Gama Media, Yogyakarta.
- Kovach, Kimberlee K, 1994. *"Mediation Principle and Practice"*. St. Paul : West Publishing Co, USA.
- Kuntjoro Jakti, B.M, 1998. *Pengaturan Perdagangan Internasional, Pengalaman Indonesia Dalam Praktek*, dalam Peter Mahmud Marzuki, et.al (ed), *Jual-Beli Barang Secara Internasional*. Proyek ELIPS, Jakarta.
- Kusumaatmadja, Muchtar, 1990. *Pengantar Hukum Internasional, Buku I Bagian Umum*. Binacipta, Bandung.
- Lew, Julian DM, 1978. *Applicable Law in International Commercial Arbitration*. Netherlands: Sijhoff and Noordhoff.
- Lubis, T. Mulya, Buxbaum, Richard, M, 1986. *Peranan Hukum Dalam Pembangunan Ekonomi*. Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Lumban Raja, Maringan, 1998. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Eksportir dan Importir Dalam Perdagangan Luar Negeri (International Sale of Goods)*, dalam Peter Mahmud

- Marzuki, et.al (ed), *Jual Beli Barang Secara Internasional*. Proyek ELIPS, Jakarta.
- Mahmud Marzuki, Peter (tt). *Hukum Perdagangan Internasional (Suatu Pengantar)*, tidak dipublikasikan.
- Mangkusuwondo, Suhadi, 1986. *Perdagangan dan Pembangunan*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Margono, Suyud, 2000. *"ADR (Alternative Dispute Resolution) & Arbitrase : Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum"*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Maria S.W. Sumardjono, 1989. *Pedoman Pembuatan Usulan Penelitian*. Yogyakarta.
- Marine Midland Bank, N.A, 1983. *An Introduction to International Banking Services*.
- Moerjono Agoes, 1983. *Melangkah Menuju Ekspor, Suatu Petunjuk Praktis*. LPPI dan Institut Bankir Indonesia, Jakarta.
- Moleong, Lexy J, 1995. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhammad, Abdulkadir 1995. *Pengantar Hukum Perusahaan Indonesia*. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Noegroho, 1982. *Beberapa Masalah dalam Kontrak Komersial Internasional*, dalam Simposium Aspek-aspek Perusahaan Multinasional; BPHN.
- Pass, Christopher, et.al, 1997. *Kamus Lengkap Ekonomi Edisi II*. Erlangga, Jakarta.
- Purbacaraka, Purnadi dan Brotosusilo, Agus, 1989. *Sendi-Sendi Hukum Perdata Internasional Suatu Orientasi*. CV. Rajawali, Jakarta.
- Purba, Radiks, 1993. *Mengenal Praktek Bisnis*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- , 1976. *Pengetahuan Perdagangan Luar Negeri Indonesia*. Pustaka Dian, Jakarta.
- Purwosutjipto, H.M.N, 1992. *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 4 : Hukum Jual-Beli perusahaan*. Djambatan, Jakarta.

- , 1984. *Hukum Perwasitan*. Jembatan, Jakarta.
- Roselyne Hutabarat, 1991. *Transaksi Ekspor Impor*. Erlangga, Jakarta.
- Satrio, J, 1995. *Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Buku I. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Satjipto Rahardjo, 1977. *Pemanfaatan Ilmu-Ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum*. Alumni, Bandung.
- Schmitthoff, Clive M, 1988. *Commercial Law in a Changing Economic Climate*, dalam Chia-Jui (ed), *Select Essays on International Trade Law*. Martinus Mithoff/Graham Tretman.
- Seto, Bayu, 1994. *Dasar-Dasar Hukum Perdata Internasional*. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Soedjono, Wiwoho, 1991. *Bunga Rampai Seri Hukum Dagang*. Liberty, Yogyakarta.
- Soekanto, Soerjono, 1981. *Pengantar Penelitian Hukum*. Penerbit Universitas Indonesia.
- Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri, 1990. *Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat*. CV. Rajawali.
- Soemitro, Ronny Hanitijo, 1990. *Hukum dan Masalah Penyelesaian Konflik*. CV. Agung, Semarang.
- , 1985. *Metodologi Penelitian Hukum*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- , 1985. *Studi Hukum dan Masyarakat*. Alumni, Bandung.
- , 1984. *Permasalahan Hukum Di Dalam Masyarakat*. Alumni, Bandung.
- Soeropati, Dentoeng, 1999, *Hukum Jual-Beli Internasional*. Fakultas Hukum Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga.
- Soebekti, R, 1978. *Arbitrase Perdagangan*. Binacipta, Bandung.
- Strauss, Anselm dan Corbin, Juliet, 1997. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif : Prosedur, Teknik, dan Teori Grounded*. H.M. Djunaedi Ghoni (Peny). Bina Ilmu, Surabaya.

- Subekti, 1985. *Hukum Perjanjian*, cetakan X. PT. Intermasa, Jakarta.
- Sukardono, 1991. *Hukum Dagang Indonesia*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Sunandar, Taryana, 1996. *Perkembangan Hukum Perdagangan Internasional dari GATT 1947 Sampai Terbentuknya WTO (World Trade Organization)*. Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman.
- Teugeuh Londong, T, 1998. *Asas Ketertiban Umum dan Konvensi New York 1958 : Sebuah Tinjauan atas Pelaksanaan Konvensi New York 1958 pada Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia dan Pengadilan Asing*. Citra Aditya Bandung.
- Tri Santosa, Rudy, 1994. *Pembiayaan Transaksi Luar negeri*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Webster's New World Dictionaries, 1988. *Webster's New World Dictionary (of American English)*, Third. College Edition.

Jurnal :

1990. *Journal of International Arbitration*. Edisi: Vol 7.
1995. *International and Comparative Law Quarterly*. Edisi: Vol 34.
1990. *Hukum dan Pembangunan*, No. 6 Tahun XX.
1994. *Majalah Hukum Nasional*, BPHN Dep.Keh, No. 1.
1997. *Hukum Bisnis*, Vol 2.

Majalah :

- Infobank, edisi November 1993.
- Gamma, No. 47 Tahun I, Januari 2000.

Peraturan Perundang-Undangan :

Dokumen Perserikatan Bangsa-Bangsa A/CN.9/301. Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-Kontrak Jual-Beli Barang Internasional (1980) (*United Nations Convention on Contract for The International Sale of Goods* 1980).

The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, diadopsi oleh Komisi Hukum Perdagangan Internasional PBB, tanggal 21 Juni 1985.

International Chamber of Commerce : New Rules of Conciliation and Arbitration.

UU No. 30 Tahun 1999, tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Umum.

Peraturan Pemerintah No. 1 Tahun 1982, tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor, dan Lalu-lintas Devisa.

Keputusan Menteri Perdagangan dan Industri No. 23/MPP/Kep/1/1998, tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 558/MPP/Kep/12/1998, tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor.